

ADMINISTRACIÓN DEL CICLO DE EFECTIVO EN LAS PYMES DEL SUBSECTOR PORCINO DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO



Trabajo presentado como requisito para optar al Grado de
Magister en Administración

Autor: Escorcia, Tomasa
C.C. No. 22545964
Autor: Rodelo, Henry
C.C. No. 8782044

Tutor: Dra. Jenny Romero
C.C. No. xxxxxxxxxxxx

REPÚBLICA DE COLOMBIA
UNIVERSIDAD DE LA COSTA
MAESTRIA EN ADMINISTRACION
BARRANQUILLA
2018

**ADMINISTRACIÓN DEL CICLO DE EFECTIVO EN LAS PYMES DEL
SUBSECTOR PORCINO DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO**

Trabajo presentado como requisito para optar al Grado de
Magister en Administración

Autor: Escorcia, Tomasa
C.C. No. 22545964
Autor: Rodelo, Henry
C.C. No. 8782044

REPÚBLICA DE COLOMBIA
UNIVERSIDAD DE LA COSTA
MAESTRIA EN ADMINISTRACION
BARRANQUILLA
2018

NOTA DE ACEPTACION

Firma presidente del jurado

Jurado

Jurado

Jurado

Barranquilla, 2018

Dedicatoria

A Dios todopoderoso y a la Virgen María por su infinita bondad y amor, por darme la oportunidad de vivir y la salud para lograr mis objetivos; por acompañarme en cada paso que doy e iluminar mi mente y fortalecer mi corazón; y por colocar en mi camino a personas que han sido soporte y compañía durante esta etapa.

A mis padres por darme la vida. Mami Nurys, que desde el cielo me guías y me cuidas con tu lazo maternal y tu amor incondicional. Papi Meda, gracias por enseñarme el valor de la responsabilidad, por el amor que me das cada día, creer en mí y porque siempre estas para apoyarme en cada uno de mis sueños y compartir mis éxitos.

A mi hermanos: Lourdes, por ser el ejemplo de una hermana mayor, una fiel consejera y enseñarme a sobrellevar momentos difíciles y no dejarme vencer ante las adversidades; Ana, quien con su apoyo incondicional hizo parte fundamental para alcanzar este gran logro; John Medardo que con su paciencia y comprensión me acompañó a lo largo de este recorrido; y a mis tesoros divinos Mariana Paola, María Paula y Medardo José, ustedes hicieron que cada sonrisa me iluminara y me diera la fuerza para llegar a este gran triunfo.

Tomasa Escorcía

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

Henry Rodelo

Agradecimientos

En primer lugar, agradecerles a Dios todo poderoso y a la Virgen María, porque nada sería posible al darme la sabiduría y sobre todo la voluntad de continuar diariamente en este camino largo llamado vida.

A mi padre; hermanos y sobrinos por ser incondicional en todo momento, gracias por mantener en mi esa semilla de motivación que todos necesitamos para establecer metas y proyectarnos.

A mi tutora Jenny Romero, por su gran dedicación y aporte en la construcción de esta investigación, gracias por compartir sus conocimientos que fueron fundamentales para crecer en lo personal y en lo profesional.

A mi amigo José Cantillo Chamorro; gran colaborador, quien con su ayuda, empeño y motivación contribuyó a alcanzar con éxito esta meta.

Al profesor José Manuel Gutiérrez, quien fue un gran apoyo y quien la vida me permitió conocer y corroborar que existen personal con una disposición increíble de ayuda y dispuesto a compartir sus conocimientos y experiencia.

Finalmente a los maestros, aquellos que marcaron cada etapa de mi camino, compartiendo sus conocimientos a través de asesorías para ayudar a mi crecimiento profesional, y que fueron pieza clave en el desarrollo y elaboración de esta tesis.

Tomasa Escorcía

Agradecimientos

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos y poder cumplir con mis metas, además de su infinita bondad y amor.

A mi Padre Juan Rodelo, por la constancia y ganas de ver a sus hijos logrando sus metas y con la perseverancia y constancia que siempre lo ha caracterizado, sobre todo, siempre mostrándome sus valores y su inmenso Amor a las personas y gran respeto por nuestros semejantes.

A mi madre Betilda Utria, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores por la motivación constante, para que nunca renuncie a mis deseos, por convertirme en una persona de bien, pero más aún, siempre mostrando su amor.

A mi esposa Doris Luz Orellano, por el apoyo constante y su gran preocupación para que mis cosas marchen de la mejor manera. Agradezco a Dios por permitirme estar a tu lado y poder luchar juntos para salir adelante con nuestros hijos.

A mis hijos Juan Martín Rodelo y Juan José Rodelo, son mi razón de existir y de lucha constante para poder dejarle la mayor y mejor herencia que desea todo padre, de que algún día se sientan orgullosos de sus padres y poder transmitirle el legado que mis padres me regalaron.

A mis hermanos mayores, por ser el ejemplo a seguir y de los que aprendí muchas cosas y que también se preocuparon por mi educación y las ganas de ver a su hermano menor logrando las metas y objetivos establecidos.

Henry Rodelo

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo analizar la administración del ciclo de efectivo en pymes del sector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia. La investigación utilizada fue de carácter descriptivo, con un diseño no experimental, de campo, utilizando la encuesta como técnica para la recolección de datos, mediante un cuestionario semi-estructurado que contó con 23 ítems, aplicado a 55 pymes dedicadas a la actividad porcícola. Los resultados evidencian que el sector está compuesto totalmente por microempresas, sin registro formal la gran parte, que disponen de liquidez semanalmente para hacer frente a sus compromisos con los proveedores; esta liquidez está reflejada en efectivo mayormente, pudiendo honrar los pagos en efectivo también. Tales compromisos, ciertamente se asumen con la disponibilidad en caja, de contado y en efectivo. Se concluye que se desarrolla una administración del ciclo de efectivo tradicional, donde se honran pagos y reciben ingresos sin mayor problema dada la dinámica del sector por años, no obstante, se están desaprovechando las ventajas que ofrece la formalidad y el de las entidades bancarias para las transacciones de pagos y posibilidades de financiamiento para expandir los negocios y hacer crecer el sector.

Palabras clave: Administración, ciclo de efectivo, pymes, sector porcino

Abstract

The objective of this work is to analyze the management of the cash cycle in PYMES of the swine sector of the Municipality of Baranoa, Department of Atlántico - Colombia. The research used was of a descriptive nature, with a non-experimental, field design, using the survey as a technique for data collection, through a semi-structured questionnaire that included 23 items, applied to 55 SMEs dedicated to the swine activity. The results show that the sector is composed entirely of microenterprises, without formal registration, the large part, which have weekly liquidity to meet their commitments with suppliers; This liquidity is mainly reflected in cash, being able to honor the cash payments as well. Such commitments are certainly assumed with cash availability, cash and cash. It is concluded that a traditional cash cycle administration is developed, where payments are honored and receive income without major problem given the dynamics of the sector for years, however, the advantages offered by formality and that of banking entities are being wasted. payment transactions and financing possibilities to expand business and grow the sector.

Keywords: Administration, cash cycle, SMEs, pig sector

Contenido

Lista de tablas y figuras	11
Introducción	13
Capítulo I	15
El problema	15
1.1.- Descripción y Delimitación del problema	15
1.1.1- Formulación del problema	19
1.1.2.- Sistematización del problema	19
1.2.- Objetivos	20
1.2.1.- Objetivo general	20
1.2.2.- Objetivos específicos	20
1.3.- Justificación de la investigación	21
1.4.- Delimitación de la investigación	21
1.4.1.- Delimitación espacial	21
1.4.2.- Delimitación poblacional	22
1.4.3.- Delimitación temporal	22
1.4.4.- Delimitación teórica	22
Capítulo II	23
Marco referencial	23
2.1.- Antecedentes de la investigación	23
2.2. Bases teóricas	25
2.2.1. Administración del ciclo de efectivo	26
2.2.2. Ciclo operativo del efectivo	27
2.2.3. Ciclo de pago	32
2.2.4. Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)	33
2.3.- Sistema de variable	35
2.3.1.- Definición nominal	35
2.3.2.- Definición conceptual	35
2.3.3. Definición Operacional	36

Capítulo III	37
Marco metodológico	37
3.1. Tipo de investigación	37
3.2.- Diseño de investigación	38
3.3.- Población	39
3.4. Paradigma de investigación	40
3.5.- Técnicas e instrumentos de recolección de datos	41
3.6.- Validez y Confiabilidad del instrumento de recolección de datos	42
3.7.- Técnicas para el procesamiento de la información	44
3.8.- Procedimiento de la investigación	44
Capítulo IV	45
Análisis y discusión de resultados	45
4.1.- Información general sobre las pymes del subsector porcino	38
4.2.- Administración del ciclo operativo del efectivo	58
4.5. Administración del ciclo de pago	70
4.4.- Estrategias de mejoras para la administración del ciclo de efectivo	82
Conclusiones	84
Referencias	79
Anexos	93

Lista de tablas y figuras

Tablas.

Tabla 1. Operacionalización de la variable	36
--	----

Figuras

Figura 1. Dirección de la actividad porcícola	47
Figura 2. Tiempo dedicado a la actividad porcícola	48
Figura 3. Tipo de actividad porcícola desarrollada	49
Figura 4. Transacciones mayoritarias de los negocios	51
Figura 5. Criterios considerados por los negocios en la rotación o ciclo de inventario	52
Figura 6. Insumos necesarios para llevar los negocios en condiciones óptimas	53
Figura 7. Método utilizado en el manejo de inventario en los negocios	54
Figura 8. Rebajas en el inventario de los negocios	55
Figura 9. Estrategias con los proveedores	56
Figura 10. Contacto con los proveedores para adquirir insumos	57
Figura 11. Cobro de las ventas realizadas por los negocios	58
Figura 12. Modalidad de cobro de las ventas realizadas por los negocios	59
Figura 13. Tiempo de cobro para las ventas a créditos de los negocios	60
Figura 14. Método utilizado para las cuentas por cobrar de los negocios	61
Figura 15. Niveles de efectivo que establecen para suplir las necesidades de los negocios	63
Figura 16. Maneras de suplir las obligaciones financieras de los negocios	64
Figura 17. Tipo de pago a los acreedores de los negocios	65
Figura 18. Modalidad de pago a los acreedores de los negocios	65

Figura 19. Tiempo que otorgan los acreedores de los negocios para pagos	66
Figura 20. Políticas de funcionamiento para las obligaciones de los negocios	67
Figura 21. Aprovechamiento de descuentos por pronto pago	68
Figura 22. Descuentos en los precios de las materias primas	69
Figura 23. Financiamiento de los negocios en el corto plazo	70
Figura 24. Gasto del efectivo	71
Figura 25. Realización de un presupuesto de gasto	72
Figura 26. Frecuencia para la realización del presupuesto de gasto	73

Introducción

La administración del ciclo de efectivo tiene el propósito de controlar el efectivo de una empresa, estableciendo una relación entre pagos y cobros, para determinar la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento que la empresa compra la materia prima hasta que se efectúa el cobro por concepto de la venta del producto terminado o el servicio prestado (Van Horne & Wachowicz, 2002). Por ello, se tendrá conocimiento de los niveles de inversión en activos corrientes como de endeudamiento, necesarios para la toma de decisiones entre el riesgo y el rendimiento de la empresa.

En el mismo orden de ideas, Cañivano y Bueno (1983) indican que tal administración comprende el análisis de los cobros y pagos, develando la liquidez existente en la empresa como pieza clave para el desenvolvimiento de todas sus actividades y por lo tanto, su conocimiento no puede ni posponerse ni mucho menos obviarse, debido a que los referidos flujos constituyen un elemento básico para la predicción económica-financiera de la organización.

En el caso de Colombia según González (2013), diariamente se crean más de 600 empresas, pero más de la mitad desaparece en el primer año por problemas de gestión o direccionamiento, viéndose obligadas a cerrar por no poder afrontar los pagos necesarios para seguir funcionando. Esta situación de acuerdo a Longenecker (2007), ha demandado que las empresas cuenten con un gerente hábil en el área financiera, pues el cálculo de las necesidades de capital de trabajo requiere de todo el conocimiento contable, administrativo y financiero, siendo la base para orientar el logro de los objetivos organizacionales.

En el Departamento del Atlántico, específicamente, las empresas del sector porcino, han venido funcionando de manera informal, lo cual incita a los pequeños participantes a actuar de forma equívoca, logrando unos márgenes de rentabilidad por debajo del promedio, que ha llevado

al abandono temporal o absoluto de la actividad (Urrego, 2010). Esto aunado a la ausencia de registros financieros en los sistemas de producción, por debilidades en la administración, que limita la visión clara de sus sistemas financieros, impactando de manera directa la administración del ciclo de efectivo, generando efectos en la contratación de créditos para suplir las necesidades de capital de trabajo, imposibilidad de aprovechar oportunidades de negocios, problemas para captar los descuentos que otorgan los proveedores por pronto pago, entre otros inconvenientes (Urrego, 2010).

Tal panorama, lleva a que las empresas de este sector en particular, se aboquen a la administración del ciclo de efectivo, formulando estrategias que faciliten el acceso a otras formas de administración y diferentes fuentes de financiamiento, con la finalidad de lograr sus objetivos financieros y tomar decisiones que le ayuden a crecer y consolidarse, aun en momentos de incertidumbre.

Para alcanzar dicho propósito, este trabajo se estructuró en cuatro secciones, las cuales comprenden:

El capítulo I, en el cual se describió y formuló la problemática de investigación objeto de análisis, se definieron los objetivos, justificación y delimitación del ámbito de estudio.

El capítulo II se orientó a la descripción y comprensión de las teorías de entrada que fundamentaron la investigación. Por lo que se hace una revisión de los estudios más relevantes, que desde un punto de vista teórico y/o empírico analizaron el tema administración del ciclo de efectivo.

El capítulo III se refiere a la perspectiva metodológica que se utilizó en la investigación, en donde se definió el enfoque manejado para la obtención de los resultados del estudio, se especificó cada una de las fases o etapas del proceso, declarando el tipo de investigación, los métodos de análisis empleados, las fuentes, técnicas e instrumento de recolección de datos, a como también el tratamiento estadístico y el procedimiento aplicado en el estudio.

El último capítulo contiene el análisis y la discusión de los resultados, en él se da respuesta a los objetivos que orientaron el presente trabajo. Finalmente, se muestran las conclusiones del trabajo.

Capítulo I

El problema

1.1.- Descripción y Delimitación del problema

La administración del ciclo de efectivo es un mecanismo que tiene el propósito de controlar el efectivo de una empresa, estableciendo relación entre pagos y cobros, permitiendo determinar la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento que la empresa compra la materia prima hasta que se efectúa el cobro por concepto de la venta del producto terminado o el servicio prestado (Van Horne & Wachowicz, 2002). De esta manera, se tendrá conocimiento de los niveles de inversión en activos corrientes como de endeudamiento, necesarios para la toma de decisiones entre el riesgo y el rendimiento de la empresa.

Cañivano & Bueno (1983) señalan que el análisis de las referidas corrientes de cobros y pagos tienen una gran importancia, debido a que la liquidez existente en la empresa es una pieza clave para el desenvolvimiento de todas sus actividades y por lo tanto, su conocimiento no puede ni

posponerse ni mucho menos obviarse, debido a que los referidos flujos constituyen un elemento básico para la predicción económica de la organización.

Estos mismos autores plantean que existen cuatro principios básicos cuya aplicación en la práctica conducen a una administración correcta del ciclo de efectivo y están dirigidos a lograr un equilibrio entre las entradas y salidas de dinero; de tal manera que la empresa pueda conscientemente influir sobre ello para lograr el máximo provecho:

- 1- Siempre que sea posible se debe incrementar las entradas de efectivo mediante el aumento del volumen de ventas o el incremento del precio de venta, mejorando la mezcla de ventas, es decir, impulsando las de mayor margen de contribución y eliminando los descuentos.
- 2- Siempre que sea posible se debe acelerar las entradas de efectivo por medio del incremento de las ventas al contado o pidiendo anticipos a clientes para reducir plazos a crédito.
- 3- Siempre que sea posible se debe disminuir las salidas de efectivo mediante la negociación de reducción de precios con los proveedores, además de reducir los desperdicios en el proceso de producción.
- 4- Se debe tratar de demorar las salidas de efectivo, adquiriendo las materias primas cuando vayan a emplearse en el proceso productivo.

Estos cuatro principios dan cuenta de la utilización del efectivo en una empresa, donde los gerentes juegan un papel importante para cuidar este medio de cambio, pues debe prevalecer el trabajo para generar incremento en la entrada de efectivo y cuidar la salida del mismo en las transacciones ligadas al proceso productivo. Uno de los aspectos que se debe tener en cuenta para poder lograr esta meta, es tener una proyección realista y precisa de las entradas y salidas de dinero que se puede obtener con la elaboración del presupuesto de efectivo, que según Higuerey

(2007), tiene el objeto de que la empresa pueda conocer con exactitud la cantidad de efectivo que dispone o dispondrá en el corto plazo, teniendo la capacidad de proyectar la inversión de cualquier exceso de efectivo, resultante en un determinado período.

Cabe destacar, que en cualquier empresa es necesario tener en cuenta las razones por las que se debe conservar efectivo. Ceballos (2015) muestra que los pagos para las operaciones de negocios se realizan en efectivo, teniendo tres saldos fundamentales en el proceso económico-organizacional que permiten hacer frente a compromisos e imprevistos: transaccional, precautorio y especulativo. Los saldos de transacción se conservarán para afrontar las necesidades de rutina; los saldos de precaución servirán para enfrentar necesidades imprevistas y los saldos de especulación permitirán aprovechar las oportunidades que se puedan presentar fuera del curso normal de las operaciones.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes) que representan alrededor del 90% de las empresas existentes a nivel global, que emplean el 50% de la mano de obra y participan en la creación del 50% de PIB mundial (Valdés, Sánchez & Gil, 2012); las cifras de fracaso en América Latina debido a la mala gestión financiera son abrumadoras, ya que el 80% de ellas quiebran en menos de 5 años (Jiménez, Rojas & Ospina, 2013). Por lo que en la actualidad, las pymes exigen una gestión y capacidad de su personal para afrontar los retos, en especial el manejo del efectivo, pues estas unidades son muy sensibles y el éxito del negocio radica en un buen manejo del efectivo (Rodríguez 2003).

En Colombia específicamente, diariamente se crean más de 600 empresas pero más de la mitad desaparece en el primer año por problemas de gestión o direccionamiento (González, 2013), algunas otras a pesar de contar con beneficios, se ven obligadas a cerrar por no poder afrontar los pagos necesarios para seguir funcionando (problemas de liquidez). Esta situación demanda que las empresas cuenten con un gerente hábil en el área financiera, pues el cálculo de

las necesidades de capital de trabajo requiere de todo el conocimiento y es la base para orientar el logro de los objetivos que requieren tales unidades para ser viables y sostenibles (Longenecker, 2007).

En el Departamento del Atlántico se ha evidenciado que pequeñas y medianas empresas han logrado sobrevivir a la ola de cambios (nueva tecnología e innovación en procesos de producción) y a las exigencias de la competencia en el mercado, sin embargo, muchas de estas empresas, como las del sector porcino, han venido funcionando de manera informal, lo cual incita a los pequeños participantes a actuar de forma equívoca, logrando unos márgenes de rentabilidad por debajo del promedio, que ha llevado al abandono temporal o absoluto de la actividad (Urrego, 2010).

Esta misma situación de seguir laborando bajo la sombra del informalismo, les ha imposibilitado obtener mayores beneficios a través del formalismo, sin visionar las ventajas de acogerse a este último, relacionadas a incrementar las ventas a otros intermediarios de la cadena de distribución y comercialización, obtener créditos para inversión, así como mejoras en las condiciones en las que compiten con los demás departamentos.

La preferencia de estas empresas del sector porcicola bajo la informalidad en diferentes municipios del Atlántico, las ha llevado a enfrentarse a la ausencia de registros financieros en los sistemas de producción, por debilidades en la administración, limitando una visión clara de los sistemas financieros e impactando de manera directa en la administración del ciclo de efectivo. Además de incidir de manera negativa en la contratación de créditos para suplir las necesidades de capital de trabajo, en el aprovechamiento de oportunidades de negocios, en la captación de descuentos que otorgan los proveedores por pronto pago, entre otros inconvenientes (Urrego, 2010).

En este sentido, el desconocimiento financiero de los porcicultores los ha alejado de la realidad del negocio, convirtiéndolos en productores y comerciantes obsoletos, de pobres expectativas y algunos con la arraigada creencia de seguir operando de manera tradicional, conduciéndolos a pérdidas o a la posición de culpar al gobernante de turno en la región o el país (Urrego, 2010). Esta dificultad del acceso a créditos está ligada en esencia a su carácter informal, situación que demanda una buena administración de efectivo, ya que es su única opción para hacer frente a todos los compromisos e inversiones de acuerdo a Medrano (2012).

Tal panorama, lleva a que las empresas de este sector en particular, se aboquen a la administración del ciclo de efectivo, formulando estrategias que les faciliten el acceso a las diferentes fuentes de financiamiento, con la finalidad de lograr sus objetivos financieros y tomar decisiones que le ayuden a crecer y consolidarse, aun en momentos de incertidumbre; en especial las pymes del Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico, donde han nacido nuevas empresas en el sector y están enfrentando contrariedades financieras.

1.1.1- Formulación del problema

En torno a los aspectos señalados en la sección anterior, se hace necesario formular y sistematizar el problema objeto de estudio: ¿Cómo es la administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia?

1.1.2.- Sistematización del problema

- ✓ ¿Cómo es la administración del ciclo operativo del efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia?

- ✓ ¿Cómo es la administración del ciclo de pagos en las pymes del subsector porcino del Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia?
- ✓ ¿Cuáles serían las estrategias para mejorar la administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia?

1.2.- Objetivos

1.2.1.- Objetivo general

- Analizar la administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.

1.2.2.- Objetivos específicos

- Describir la administración del ciclo operativo del efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.
- Caracterizar la administración del ciclo de pagos en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.
- Formular estrategias de mejoras en la administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.

1.3.- Justificación de la investigación

Desde el punto de vista teórico, la presente investigación proporciona un cúmulo de conocimientos sistematizados del ciclo de efectivo en pymes para un subsector particular, porcino; sirviendo como sustento para el desarrollo de futuros trabajos, pues el basamento teórico de esta investigación, se desprendió de la discusión entre autores expertos de la temática.

Desde el punto de vista metodológico, el estudio permitió el diseño de un instrumento de recolección de datos, para la obtención de información de manera sistemática, objetiva y controlada, sirviendo como guía para el desarrollo de investigaciones en la misma área, en contextos e intervalos de tiempo diferentes.

Finalmente, desde el punto de vista práctico, el presente estudio muestra algunos lineamientos de mejora para pequeños y medianos empresarios del subsector porcino del Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia, que se generan de todo el proceso de investigación, contribuyendo en la formación gerencial del investigador y como herramienta estratégica en cuanto al tema del ciclo de efectivo para los empresarios del subsector Porcícola.

1.4.- Delimitación de la investigación

La delimitación de todo trabajo de investigación, se refiere a identificar todos aquellos aspectos que son importantes para el desarrollo de una actividad y aislar todos aquellos que no interfieran en el desarrollo de dicha investigación (Cabrera et al., 2012).

1.4.1.- Delimitación espacial

Este trabajo

pertenece a la Maestría de Administración de la Universidad de la Costa, Barranquilla - Colombia, siguiendo la línea de investigación en Finanzas; el ámbito espacial de estudio es el Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia, donde el subsector porcino ha adquirido relevancia en los últimos años.

1.4.2.- Delimitación poblacional

Como población para el estudio se toma en cuenta a las pymes porcinas del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico – Colombia, teniendo como sujetos clave a sus propietarios y/o administradores, ya que son los que pueden suministrar información preeminente sobre el ciclo de efectivo y otros aspectos ligados a estas unidades económicas.

1.4.3.- Delimitación temporal

La información se obtendrá por medio de aplicación de un cuestionario, que está dirigido propietarios y administradores de fincas dedicadas a esta actividad, dicho instrumento se aplica en el último cuatrimestre del año 2018, diseñado para la recolección de información.

1.4.4.- Delimitación teórica

Para el desarrollo de esta investigación se hizo necesario el sustento de los postulados teóricos de: Brigham (2001), Gitman (2007); Gitman & Zutter (2012), Rugeles & Jolly (2006), Robles (2012), Perdomo (2002), Van Horne & Wachowics (2002), entre otros.

Capítulo II

Marco referencial

El presente capítulo permite la revisión de aquellos trabajos de investigación realizados con anterioridad en el área objeto de estudio; adicional a ello, recopila el aporte de las teorías más relevantes que sustentan y fortalecen el problema antes planteado. Finalmente incluye la definición de términos básicos que sirven de herramienta para comprender aspectos clave del problema planteado en cuanto al contexto y la variable tanto operacionalmente como conceptualmente.

2.1.- Antecedentes de la investigación

A continuación, se establecen los antecedentes de la investigación, para lo cual se realizó la consulta de diversas fuentes y estudios previos relacionados con la variable a investigar, constituyéndose en apoyo para lograr los objetivos establecidos en esta investigación.

De esta manera, se tiene el trabajo de Porlles, Núñez & García (2008), titulado “Fondo de Maniobra: Potencial de Crecimiento y Ciclo Operativo de Caja (COC), Caso de una Empresa Manufacturera”, que tuvo como objetivo diseñar un modelo para la determinación del efectivo o capital circulante necesario para sostener el ciclo operativo del negocio. La metodología utilizada en el estudio fue de tipo descriptivo. Los principales resultados indican que con la utilización del modelo si la empresa prevé crecer en 36.7% anual, no hay necesidad de recurrir al endeudamiento externo, debido a que la operación es autofinanciable; en el caso de que el crecimiento sea más provisorio, entonces sí se necesita financiamiento externo. Los autores concluyen que, con este modelo, el empresario puede determinar a qué ritmo debe crecer su unidad productiva sin recurrir a créditos bancarios, utilizando el propio capital circulante.

En el mismo orden de ideas, Arcos & Benavides (2008), en su trabajo de investigación titulado “Efecto del ciclo de efectivo sobre la rentabilidad de las firmas colombianas”, analizaron de manera estructurada el impacto del ciclo de efectivo en las firmas colombianas para un periodo de cinco años (2001-2004). Este trabajo utilizó una metodología de carácter descriptivo con un enfoque analítico. Se tiene como resultado que la rentabilidad en estas firmas se mide sobre el nivel de ventas, encontrándose un efecto negativo en entre el número de días del ciclo de efectivo y la rentabilidad. En atención a lo anterior, los autores concluyen que se confirma la hipótesis que asocia los ciclos de efectivo cortos con una mayor rentabilidad.

Por otro lado, Jiménez, Rojas & Ospina (2013), realizaron un trabajo titulado “La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME”, donde analizan la importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME, tomando en cuenta el caso de Colombia. Este trabajo de investigación utiliza un tipo de estudio descriptivo-documental. Sus resultados muestran que un gerente pyme aplica el concepto de ciclo de caja para su empresa y calcula el capital de trabajo que se requiere en días y determina el efectivo necesario para cubrir las operaciones de la empresa, garantizando siempre la disponibilidad de efectivo. Los autores concluyen que las pymes deben disponer de sistemas (leasing y factoring) que contribuyan a mejorar la liquidez sin afectar el efectivo; donde además el Estado Colombiano apoye a estas unidades económicas e impulse la financiación a través del mercado de capitales.

Asimismo, Alborno (2014) en su tesis doctoral titulada “El ciclo operativo de la empresa en el mantenimiento del capital de trabajo en las PYMES industriales”, analiza el ciclo operativo de la empresa en el mantenimiento del capital de trabajo en las PYMES industriales. Este estudio de carácter descriptivo, recolecta información tanto cuantitativa como cualitativa de empresas argentinas, mostrando las características más comunes de estas organizaciones en la

administración del ciclo operativo del efectivo, así como su composición y factores críticos que tiene como paso previo al análisis del capital de trabajo. El autor concluye que es necesario profundizar la composición del ciclo operativo de la empresa para obtener una mayor rentabilidad, siendo necesario sacrificar liquidez, que traerá aparejado un incremento del riesgo financiero.

Por último, se tiene el estudio realizado por Hernández, Espinosa & Salazar (2014), titulado “La teoría de la gestión financiera operativa desde la perspectiva marxista”, cuyo objetivo fue analizar la gestión financiera operativa desde los fundamentos marxistas. La metodología utilizada fue de tipo documental. Los principales hallazgos demuestran que el estudio de la gestión financiera operativa desde el enfoque marxista la, la teoría está sustentada en la economía neoclásica, la cual reconoce diversos factores como creadores de valor como los activos como factor con la capacidad de crear valor por sí mismos. El trabajo concluye que la gestión financiera operativa es una herramienta que busca elevar la eficiencia económica empresarial, capaz de provocar un impacto positivo en el presupuesto del Estado mediante el incremento de la renta nacional.

2.2.- Bases Teóricas

Arias (2012), indica que situar el problema de investigación dentro de un conjunto de conocimientos, permitirá delimitar teóricamente los conceptos planteados, por lo que la concepción teórica es un sustento importante con relación a la búsqueda de un soporte metodológico que ciña la investigación en sus límites, alcances y conceptualizaciones diferentes. De esta manera, esta sección presenta los contrastes teóricos acerca de la administración del ciclo efectivo y pymes.

2.2.1.- Administración del ciclo efectivo

Para Van Horne & Wachowicz (2002) la administración del ciclo de efectivo es uno de los mecanismos que se utilizan para controlar el efectivo de una empresa, ya que establece la relación que existe entre los pagos y los cobros. Esta administración tiene la bondad de expresar la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento que la empresa compra la materia prima hasta que se efectúa el cobro por concepto de la venta del producto terminado o el servicio prestado.

Gitman (2007) por su parte señala que la administración del ciclo de efectivo permite determinar correctamente los niveles tanto de inversión en activos corrientes como de endeudamiento, que traerán aparejado decisiones de liquidez y de vencimientos del pasivo. Estas decisiones deben inducir a buscar el equilibrio entre el riesgo y el rendimiento de la empresa. Por lo que se dispone de un lapso de tiempo para dinamizar el inventario y las cuentas por cobrar para conocer la situación de liquidez de la empresa y hacer frente a compromisos.

En el mismo orden de ideas, Albornoz (2014) indica que esta administración comprende el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo de la venta del producto terminado. Abarca dos categorías principales de activos a corto plazo: el inventario y las cuentas por cobrar. Además, se encuentra medido en el tiempo transcurrido, sumando el promedio de tiempo de producción y el periodo promedio de cobranzas.

El autor agrega que la administración del ciclo de efectivo se encuentra íntimamente relacionada con el sector de la economía en que opera la empresa, la tecnología con que se dispone y las decisiones políticas que toma la misma para lograr el desarrollo de su actividad. Pues el ciclo operativo de un carpintero es diferente al de un fabricante de partes para automóviles; como también es diferente el grado de tecnología que se emplea en la industria electrónica con respecto a un fabricante artesanal de zapatos.

Al respecto, Gitman (2007) expone que una política conservadora en la administración del ciclo de efectivo, traerá aparejada una minimización del riesgo en oposición a la maximización de la rentabilidad. Opuestamente, una política agresiva pondría énfasis en el aspecto de los rendimientos sobre la decisión riesgo - rentabilidad. La empresa de acuerdo a su dinámica de producción, venta y cobro debe tomar en cuenta la política más favorable orientada a la liquidez y rentabilidad.

2.2.2.- Ciclo operativo del efectivo

Brigham (2001) define al ciclo operativo del efectivo (CO) como el tiempo que transcurre desde el momento en que la empresa introduce la materia prima y la mano de obra en el proceso de producción (es decir, comienza a crear inventario), hasta el momento en que cobra el efectivo por la venta del producto terminado que contiene estos insumos de producción. Cabe resaltar que el ciclo está integrado por dos componentes principales: la edad promedio del inventario y el periodo promedio de cobro de las ventas. Es decir, el ciclo operativo de la empresa es simplemente la suma de la edad promedio del inventario y el periodo de cobro.

Por su parte, Gitman (2007) considera el ciclo operativo o ciclo de conversión de efectivo, como una herramienta importante para todas las empresas, ya que tiene la capacidad de financiar la transición de efectivo a inventarios, a cuentas por cobrar y nuevamente a efectivo. El autor plantea que existen varias estrategias para administrar los activos circulantes a fin de reducir la cantidad de financiamiento que se necesita para apoyar este ciclo, además de administrar el efectivo, las empresas también deben administrar las cuentas que por lo común representan su mayor inversión en activos circulantes, inventarios y cuentas por cobrar.

Gitman & Zutter (2012) en el mismo orden plantean, que el ciclo operativo de una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado. Por lo que el mismo abarca dos categorías principales de activos a corto plazo, inventario y cuentas por cobrar.

En este sentido, el inventario que es un activo, se define como el volumen del material disponible en un almacén: insumos, producto elaborado o producto semielaborado. Cabe destacar, que cuando la demanda es mayor que el volumen disponible y los tiempos de aprovisionamiento no permiten cubrir el déficit, se considera “inventario agotado”; es decir, es el artículo que normalmente se tiene en inventario pero que no está disponible para satisfacer la demanda en el momento justo (Gitman & Zutter, 2012).

Los inventarios han existido desde hace miles de años. Algunos pueblos hace siglos almacenaban grandes cantidades de alimentos para satisfacer las necesidades de todos en épocas de sequía, siendo para aquellas comunidades una forma de evitar problemas por escasez. En tiempos actuales, es definido como el conjunto de elementos corpóreos, necesarios para la fabricación y venta de productos terminados (Perdomo, 2002).

Para Gitman (2000) el inventario es una inversión en el sentido que requiere que la empresa mantenga inmóvil su dinero, renunciando de este modo a ciertas oportunidades de obtener ganancias. En términos generales, cuanto más grande sean los inventarios de una empresa, mayor será la inversión. Van Horne & Wachowicz (2002) en la misma sintonía, exponen que el inventario puede agruparse en:

- ✓ **Materia prima:** es el material que compra una empresa para transformarlo en productos terminados destinados a ser vendidos. Incluye los nuevos artículos de inventario que se les compra a los proveedores. En la medida en que la empresa tenga un inventario de

materia prima, las demoras en la colocación de órdenes y en las entregas de los proveedores no afectaran el proceso de producción.

- ✓ Inventario de productos en proceso: se refiere a los artículos del inventario que se encuentra en diversas etapas del proceso de producción. Si una empresa tiene inventario de producción en cada etapa del proceso, no tendrá que detenerse por completo la producción, si se presenta un problema en una de las etapas anteriores.
- ✓ productos terminados: son los productos que se encuentran listados para su venta. Las empresas llevan un inventario de productos terminados para asegurarse de que puedan surtir los pedidos cuando estos se reciben. Si no cuentan con un inventario de productos terminados, la empresa tiene que esperar hasta la terminación del proceso de producción para poder vender el inventario; de tal modo, la demanda podría no quedar satisfecha en el momento que se manifieste.

En esta materia de inventarios, los directivos o gerentes deben considerar que cada función de la unidad económica tiende a generar demandas de inventarios diferentes y frecuentemente incongruentes, pues según Garza Contreras (2003) los inventarios representan una inversión relativamente alta en la mayoría de los negocios y puede ejercer influencia importante sobre las funciones principales de la empresa, como por ejemplo en las ventas, que se necesitan grandes inventarios de productos terminados para satisfacer las necesidades del mercado; en la producción, se necesitan grandes inventarios de materia prima para asegurar disponibilidad en las actividades de manufactura; en las compras por su parte, se debe tener en cuenta que las grandes compras minimizan el costo unitario y los gastos de compra en general; y en las finanzas, a niveles bajos de inventarios se minimizan las necesidades de inversión (efectivo) y reduce los costos de mantenimiento de inventario (almacenamiento, obsolescencia, riesgos y otros).

Por otro lado, se tienen las cuentas por cobrar de la empresa, que son parte del ciclo operativo del efectivo y representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo. Además se incluyen los documentos por cobrar a clientes que representan derechos exigibles, que han sido documentados con letras de cambio o pagarés. Cabe señalar, que las cuentas por cobrar se clasifican atendiendo a su origen, por ejemplo: a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados, etc., separando los que provengan de ventas y servicios de los que tengan otro origen (Gitman & Zutter, 2012; Chávez, 2015).

De igual manera, las cuentas por cobrar representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. Se mide en tiempo transcurrido, sumando la edad promedio de inventario y el periodo promedio de cobro. Se determina en relación con la actividad principal del negocio, aunque también tiene otras entradas y salidas de efectivo, las cuales debe considerar dentro de sus operaciones o requerimientos de dinero, ya que son obligaciones y derechos que se deben cumplir (Robles, 2012).

De acuerdo a Holme (2001) las cuentas por cobrar representan los activos financieros adquiridos por la empresa a través de letras, pagarés u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes y servicios. Por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estos documentos, si se considera que constituyen parte de su activo en manos de terceros, y controlan a éstos a que no pierdan su formalidad para convertirse en dinero. Meigs et al. (2005) agrega que esta cuenta como activo financiero de mayor relevancia en muchas organizaciones, como las comerciales; representan activos líquidos capaces de convertirse en efectivo dentro de un periodo de 30 a 60 días en su mayoría.

Es menester mencionar, que en toda empresa es relevante el proceso de cobranza, ya que con frecuencia representa la mayor y más consistente fuente de entradas de efectivo de una compañía; por lo cual es indispensable llevar un correcto seguimiento al cobro; pues es la capacidad de generar el efectivo necesario para el negocio, permitiéndole desarrollar cabalmente sus operaciones diarias, dependiendo en gran medida del valor, de la recuperabilidad y fechas de vencimiento de sus cuentas por cobrar.

De ahí, lo esencial del establecimiento y cumplimiento de controles que aseguren una adecuada administración de las cuentas por cobrar, de manera que la organización pueda disponer de la liquidez necesaria para cumplir sus compromisos a corto plazo, sin que se vea afectada la solvencia y capacidad de pago; soportándose en una eficiente y oportuna gestión de crédito y cobranza.

De acuerdo a Gitman (2007), las cuentas por cobrar se clasifican en:

- ✓ Cuentas por cobrar a corto plazo: Son aquellas cuentas por cobrar cuyo plazo de exigibilidad es menor a un año de la fecha de presentación de estados financieros.
- ✓ Cuentas por cobrar a largo plazo. Son aquellas cuentas por cobrar cuyo plazo de exigibilidad es mayor a un año de la fecha de presentación de estados financieros.

Otro aspecto relevante a considerar, es la política de cobranza que comprenden según Gitman (1997), Brigham (2001), Brachfield (2005) y Levy (2009) una serie de procedimientos establecidos para el cobro de las cuentas por cobrar una vez que éstas han vencido. La eficacia de estas políticas puede ser parcialmente evaluada, considerando el nivel de los gastos por cuentas. El índice del periodo de pago promedio y el análisis de antigüedad de las cuentas por cobrar, son dos parámetros que ayudan a evaluar la eficacia de las políticas de cobranza. Brachfield (2005) manifiesta que estas políticas sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento

de reclamar los trámites de cobro, establecer prioridades, determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados.

2.2.3.- Ciclo de pago

Para Brigham (2001), el ciclo de pago o ciclo de conversión del efectivo, es aquel que centra la atención en el tiempo que transcurre entre la fecha en la cual la compañía realiza los pagos, o invierte en la manufactura de inventario, y la fecha en la cual recibe los flujos de entrada de efectivo o realiza un rendimiento en efectivo a partir de su inversión en la producción.

Sánchez (2010) indica que es el indicador de tiempo que transcurre como promedio entre la fecha de compra de los materiales y la fecha en que se realiza el pago a los proveedores. Por lo que están presentes las denominadas cuentas por pagar de la empresa, que reflejan pasivos o compromisos con terceros.

En este sentido, Gutiérrez (2004) esboza que las cuentas por pagar representan facturas que una empresa posee pendientes de pago a un proveedor, resultantes de operaciones a crédito con vencimiento no mayor a un año. Por su lado, Altuve (1998) y Cantú (2004) argumentan que las cuentas por pagar o pasivos se refiere a lo que el negocio debe a otras personas o entidades conocidas como acreedores, los cuales tienen derecho prioritario sobre los activos, pues se debe pagar primero a los trabajadores.

Brito (2004) afirma que esta cuenta se activa cuando la empresa ha contraído deudas y estas han sido representadas por la simple aceptación de facturas; de esta manera, se utiliza la cuenta por pagar para controlar tales deudas como una letra de cambio, pagare, entre otros compromisos. Es necesario mencionar que las cuentas por pagar son las encargadas de todo el control y la administración de las deudas que tiene la empresa con los proveedores que le suministra los recursos necesarios para sus ventas o necesidades dentro de la empresa.

El proceso de cuentas por pagar se inicia en el momento en el cual la empresa recibe la propiedad de los bienes comprados o se compromete a la adquisición de un servicio. Se concreta que los procesos de cuentas por pagar se representan al momento de tener un pasivo por compras, servicios u otros y poseen fecha de vencimiento según Catacora (1997). De esta manera existen:

- ✓ Cuentas por pagar a corto plazo: según Cantú (2004) estas representan el importe de los documentos a cargo de la empresa pendiente de pago no mayor de un año.
- ✓ Cuentas por pagar a largo plazo: Altuve (1998) afirma que están representadas por deudas cuyo vencimiento son mayor a un año.

Al igual que en las cuentas por cobrar existen políticas, en las cuentas por pagar autores como Peñaloza Palomeque (2008) establece claramente dos elementos clave en las decisiones de compra a crédito, política esencial para que las empresas puedan asumir compromisos con proveedores: 1.- Selección de crédito, es decir los requisitos mínimos que deben cumplir los clientes para acceder al crédito y 2.- Condiciones de crédito, es decir determinar los requisitos de reembolso exigidos para quienes compran a crédito,

Al establecer las condiciones de crédito, se debe definir el periodo del crédito, es decir el tiempo en el cual una deuda debe ser cancelada. También en caso de que se apliquen descuentos por pronto pago, se debe determinar el porcentaje del descuento, así como también el número de días que durará el mismo, para ver si favorece a la empresa.

2.2.4.- Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)

Las pequeñas y medianas empresas, mejor conocidas como pymes, son unidades económicas compuestas por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación,

que cumplen un importante papel en la economía de los países (Araque, 2012). Las mismas han adquirido particular importancia en el mundo, no sólo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva (Excélsior, 2007).

Estas unidades económicas representan alrededor del 90% de las empresas existentes a nivel global, emplean el 50% de la mano de obra y participan en la creación del 50% de PIB mundial (Valdés et al., 2012). Gracias a su gran potencial de generación de empleos, se han constituido en unidades significativas para las economías de los países emergentes, debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza (Pérez, 2007).

En Colombia, la Ley 905 de 2004, expedida para promover su desarrollo, las define como la unidad de explotación económica, realizada por una persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanas. Estas contarán con estímulos, beneficios, planes y programas enmarcados en la constitución colombiana y en plan nacional.

Esta misma Ley aclara que la mediana empresa en Colombia estará constituida por una planta de personal que varía entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, con activos totales de entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes. La pequeña empresa tendrá entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, con activos totales de entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Por su parte, la microempresa dispondrá de no más de diez (10) trabajadores y sus activos totales tendrán un valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes, excluida la vivienda.

Cabe señalar, que la participación de las pymes en la economía global se ha caracterizado por jalonar su desarrollo y convertirse en grandes generadoras de empleo. No obstante, Pérez (2007)

señala que éstas deben adoptar una estructura empresarial más sólida y aplicar herramientas gerenciales más estructuradas que faciliten su desempeño organizacional, y al mismo tiempo les permitan aumentar su nivel de productividad.

Aún existen algunas pymes que incorporan en sus procesos mano de obra no calificada, uso de tecnologías obsoletas, directivos con carencias gerenciales y en pensamiento estratégico; limitaciones técnicas y competitivas que imponen las escalas de producción, procesos y productos poco pertinentes para las necesidades de entorno, y han centrado su modelo en la base de la informalidad, aspecto muy negativo porque hace que sus gerentes perciban la productividad o expansión hacia otros mercados como una utopía, debido a las grandes exigencias que este tipo de operaciones conlleva (Araque, 2012).

En términos generales, las pymes deben ser observadas como entes productivos capaces de adaptarse y de evolucionar en el aspecto empresarial e industrial, sin olvidar el compromiso social que estas tienen en cuanto a la creación de espacios productivos dignos, seguros, confiables y bien remunerados para sus empleados; donde toma relevancia el sistema de gestión, que según Andriani et al. (2005) permite tener una direccionalidad clara con aspectos como la visión, misión, valores, objetivos, políticas, medidas de calidad entre otros, así como garantías de retorno de capital, entre otros aspectos que pudieran afianzar las posibilidades de éxito.

2.3.- Sistema de variable

2.3.1.- Definición nominal

Administración del ciclo de efectivo.

2.3.2.- Definición conceptual

La administración del ciclo de efectivo es uno de los mecanismos que se utilizan para controlar el efectivo en una empresa; establece la relación que existe entre los pagos y los cobros;

expresa la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento que la empresa compra la materia prima hasta que se efectúa el cobro por concepto de la venta del producto terminado (Van Horne & Wachowicz, 2002). Este proceso tiene la bondad de conocer la situación de liquidez del negocio para hacer frente a compromisos (Gitman, 2007).

2.3.3.- Definición operacional

Se busca determina el período de tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado por pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico – Colombia; conociendo los niveles de inventario, cuentas por cobrar y endeudamiento para buscar el equilibrio entre el riesgo y el rendimiento de la empresa.

Tabla 1.

Operacionalización de la variable

Objetivo general: Analizar la administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.			
Variable: Administración del ciclo de efectivo.			
Objetivos específicos	Dimensión	Sub-dimensión	Indicadores
Describir la administración del ciclo operativo del efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.	Ciclo Operativo	Inventario	<ul style="list-style-type: none"> * Uso del inventario * Criterios * Materia prima * Política o estrategias

		Cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> * Uso de las cuentas por cobrar * Modalidad de cobro * Tiempo de cobro * Políticas o estrategias de cobranza
Caracterizar la administración del ciclo de pagos en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.	Ciclo de pago	Cuentas por pagar	<ul style="list-style-type: none"> * Administración cuentas por pagar * Procesos de cuentas por pagar * Financiamiento a corto plazo * Tiempo de pago * Políticas de pago * Presupuesto
Formular estrategias de mejoras en la administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.	Estrategias	Presentar estrategias de mejoras que permitan fortalecer e' proceso de administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Colombia.	

Fuente: Elaboración propia (2018).

Capítulo III

Marco metodológico

Este capítulo contiene el marco metodológico de la investigación, que da inicio al proceso epistemológico, fundamental en cualquier ámbito del conocimiento científico. De esta manera, se explica detalladamente el paradigma de la investigación y enfoque, tomando en cuenta el tipo, diseño y los sujetos que corresponden a la población, así como las técnicas e instrumentos de recolección de datos, junto a los procedimientos de la investigación.

3.1.- Tipo de investigación

Hurtado (2010) indica que el tipo de investigación está referido al grado de profundidad y clase de resultado a lograr en la investigación, en consecuencia, algunos métodos son más

idóneos para desarrollar ciertos tipos de investigación, pero también hay métodos aplicables a varios tipos de investigación. Tamayo y Tamayo (2007), agrega que el tipo de investigación se determina de acuerdo con el problema a solucionar, los objetivos a lograr y la disponibilidad de recursos con los que se cuenta.

Dado los señalamientos anteriores, el presente trabajo utilizará el tipo de investigación descriptivo, ya que se propone analizar la administración del ciclo de efectivo en pymes del subsector porcino de un departamento colombiano. Arias (2006) esboza que la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno o individuos, con el fin de establecer su estructura o comportamiento, y en donde los resultados, se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos.

Chávez (2007) coincide en que las investigaciones descriptivas son todas aquellas que se orientan a recolectar información relacionada con el estado real de personas, objetos y situaciones, tal cual se presentaron en el momento de su recolección, además, describe lo que se mide sin realizar inferencia ni verificar hipótesis.

3.2.- Diseño de investigación

El diseño de la investigación está referido a los pasos, etapas y estrategias que se aplican para el logro de los objetivos planteados en la investigación. Sabino (2009) manifiesta que el diseño de investigación está referido al plan o estrategia concebida para obtener la información deseada, que guía al investigador en lo que debe hacerse para alcanzar los objetivos de estudio y responder las interrogantes de conocimiento planteadas.

En este sentido, este trabajo utilizará un diseño no experimental, ya que analiza la administración del ciclo de efectivo en pymes del subsector porcino en el Departamento del Atlántico – Colombia, específicamente en el Municipio Baranoa. El diseño no experimental

representa de acuerdo Hernández et al. (2006), aquella que se realiza sin manipular deliberadamente las variables, y se efectúan en un momento único de tiempo, observando los fenómenos tal y como se dan en la realidad, para después, proceder a analizarlos.

Asimismo, esta investigación posee un diseño transversal, pues el análisis del ciclo de efectivo se realiza en un momento único de tiempo. Según Chávez (2007) en el diseño transversal la variable se mide una sola vez, en un grupo de unidades, sin pretender evaluar su evolución. Hernández et al. (2004), señalan que los diseños de investigación transeccionales o transversales, recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, por lo que su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Además, se clasifica dentro del diseño de campo, porque se realiza directamente en el área donde las variables acontecen, en este caso, en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico - Barranquilla. Arias (2006), explica que este tipo de investigaciones consiste en la recolección de datos tomada de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna. El investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes, de allí, su carácter no experimental.

3.3.- Población

Chávez (2007), define la población de una investigación como un conjunto de elementos o cosas a fines de una o más características, sobre el cual se generalizan las conclusiones del trabajo. Sierra (2006), agrega que la población es el conjunto de unidades que se requiere estudiar y que deberán ser observadas individualmente.

La población de esta investigación está constituida por las pymes dedicadas a la actividad porcícola del Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico – Colombia. Estas empresas en total suman 55 unidades económicas según el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (2017), siendo una población finita, a la que se tiene acceso. Arias (2012) define a esta población como la agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran, por lo que no será necesario extraer una muestra, sino que se obtienen los datos de toda la población objetivo, sin que se trate estrictamente de un censo.

3.4.- Paradigma de investigación

De Acuerdo a Hurtado (2010), un paradigma científico es un conjunto de logros compartidos por una comunidad científica, empleados por ésta para definir problemas y buscar soluciones legítimas. El paradigma permite aclarar situaciones e identificarlos. En caso de esta investigación, se utilizará el paradigma Positivista.

Chávez (2007) señala que una investigación es positivista cuando el estudio está orientado al método empírico – experimental, por consiguiente, defiende una epistemología en la que el sujeto y el objeto, el investigador y la realidad, son contextos distintos e independientes. La investigación desarrollada dentro del enfoque positivista, pretende seguir como ideal un modelo inductivo de razonamiento que plantea los siguientes pasos de acuerdo a Chávez (2007): Interpretación de teorías, proposiciones y conceptos, definición operacional de variable, diseño específico de las relaciones entre las variables definidas operacionalmente, recogidas estas de datos empíricos, elaboración y perfeccionamiento del instrumento de recolección de datos (cuestionarios, encuestas, pruebas, test, entre otros).

De modo que vayan adquiriendo mayor confiabilidad y validez y sean así utilizables en los diferentes contextos con la pretensión de que se puedan replicar los diferentes resultados arrojados. Por ende, se puede conseguir un conocimiento verdadero, objetivo, neutral, universalmente válido y transferible en el espacio y en el tiempo, permitiendo la predicción del comportamiento futuro de los fenómenos.

3.5.- Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos son definidas por Hurtado (2012) como los procedimientos utilizados para obtener la información, es decir, el cómo; pudiendo utilizarse la revisión documental, observación, encuestas, entre otras técnicas. Mientras que los instrumentos, de acuerdo a la misma autora, son las herramientas con las cuales se va a recoger, filtrar y codificar la información, es decir, el con qué. De este modo, los instrumentos deben guardar correspondencia con las técnicas y pueden ser cuestionarios, listas de cotejo, escalas, entre otros.

La técnica utilizada en esta investigación es la encuesta, la cual es definida por Arias (2006) como la técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismo, o en relación con un tema en específico; en este caso particular, el proceso de administración del ciclo de efectivo. El instrumento utilizado es el cuestionario, que según Hurtado (2012) es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita, que contiene un conjunto de preguntas de interés para ser contestadas por la población objeto de estudio.

El cuestionario diseñado fue aplicado a los diferentes propietarios o administradores de pymes dedicadas a la actividad porcícola del Municipio Baranoa del Departamento del Atlántico – Colombia; estuvo compuesto por 23 ítems, con preguntas cerradas y de selección simple. Para su

diseño se tomó en consideración los objetivos, variables, dimensiones, subdimensiones e indicadores (Ver anexo 1).

Tamayo y Tamayo (2007), argumenta que una vez que se hayan recopilados los datos, deben ser procesados e interpretados de manera que se pueda llegar a las conclusiones, mediante una técnica analítica. Para el análisis del trabajo también se utilizaron fuentes secundarias como revisión bibliográfica, estadísticas y leyes.

3.6.- Validez y Confiabilidad del instrumento de recolección de datos.

Una vez que se elaboró el cuestionario como instrumento a ser aplicado para medir la variable objeto de estudio, el mismo fue sometido a una evaluación para la determinación de su validez y confiabilidad. En tal sentido, para Hernández et al. (2006) la validez de un instrumento se refiere al grado en que realmente el mismo mide la variable. De igual manera, indican que la validez del instrumento garantiza que los resultados no estén ni viciados, ni adulterados y que se pueda comprobar su exactitud a través de procedimientos científicos, de manera que puedan ser comparables e interrelacionados con la realidad de la cual fueron extraídos los datos.

De esta manera, la validez del cuestionario presentado se basa en el juicio de tres expertos, quienes revisaron la pertinencia de los ítems, así como su redacción, ello con el fin de verificar que estos sean comprensibles a los sujetos a los cuales se aplica. La elección de tales árbitros se realizó sobre la base de sus conocimientos y experiencias tanto en el área objeto de estudio como en la metodológica. Cabe destacar, que sus propuestas y correcciones fueron incorporadas al formato del cuestionario definitivo.

En cuanto a la confiabilidad, Hernández et al. (2006) explican que esta se refiere al grado en que la aplicación de un instrumento a un grupo de sujetos produce resultados iguales, es decir, el grado en que tal instrumento genera resultados consistentes y coherentes. Para medir esto se aplicó una prueba piloto al 10% de la población objetiva de investigación. Los datos obtenidos fueron procesados en una hoja de cálculo de SPSS Versión 20 y se aplicó la fórmula del Coeficiente de Cronbach, cuya fórmula se plantea en la siguiente expresión:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Dónde:

K= Número de ítems.

Si2 = Varianza de los puntajes de cada ítem.

ST2 = Varianza de los puntajes totales.

α = Coeficiente de confiabilidad.

Para Hernández et al. (2006), este índice presenta valores entre cero (0) y uno (1), y los criterios establecidos para el análisis del coeficiente, son los siguientes:

De -1 a 0 no es confiable.

De 0,01 a 0,49 baja confiabilidad.

De 0,50 a 0,75 mediana confiabilidad.

De 0,76 a 0,89 fuerte confiabilidad.

De 0,90 a 1,00 alta confiabilidad.

El resultado del análisis indicó que el coeficiente de confiabilidad del instrumento es de 82,55%, el cual indica que el instrumento posee fuerte confiabilidad.

3.7.- Técnicas para el procesamiento de la información.

Posteriormente a la validez y cálculo de la confiabilidad del instrumento, se procedió a la descripción del procesamiento y análisis que requiere los datos obtenidos de la muestra objeto de estudio. Para tal fin, Hernández et al. (2006) indican que en la actualidad el análisis de los datos se lleva a cabo por computadora. Prácticamente ya nadie lo hace de forma manual, específicamente si se tiene un volumen de datos considerable.

En el caso de este trabajo, el procesamiento de la información recolectada incluye el uso del programa estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Versión 20 y la Hoja de Cálculo Excel, bajo un ambiente Windows, el cual permitió obtener los resultados necesarios para el análisis del estudio.

3.8.- Procedimiento de la investigación

En el procedimiento de la investigación se especifica la estructura de la misma, la cual consiste en la estrategia definida para responder al problema planteado. En el desarrollo y ejecución de esta investigación se recurrió a una serie secuencial de etapas señaladas a continuación:

- ✓ La primera etapa consistió en una revisión bibliográfica sobre los elementos relacionados con la administración del ciclo de efectivo; luego se estableció contacto con los conocedores de la variable para afinar el tema de investigación. Seguidamente, se procedió al desarrollo del planteamiento del problema, formulación de objetivos, justificación y delimitación del estudio.

- ✓ En la segunda etapa se realizó el arqueo bibliográfico en búsqueda de antecedentes, así como una revisión teórica en libros, artículos científicos y documentos en línea, relacionados con la variable objeto de estudio, a fin de construir el marco teórico, para posteriormente elaborar el cuadro operacional de la variable, con sus dimensiones e indicadores correspondientes para su medición y análisis.
- ✓ En la tercera etapa se elaboró el marco metodológico, constituido por el tipo y diseño de investigación, determinación de la población de estudio y construcción del instrumento para la recolección de información. Una vez demostrada la validez y confiabilidad del instrumento, se aplicó el mismo a la población objetivo. Luego se pasó a la tabulación e interpretación de la información.
- ✓ En la cuarta etapa se realizó el análisis y discusión de los resultados obtenidos del instrumento aplicado, para ser confrontados con los planteamientos teóricos referenciales, permitiendo la elaboración de conclusiones y recomendaciones.
- ✓

Capítulo IV

Análisis y discusión de resultados

En el presente capítulo se analizan los resultados del proceso de investigación, en el cual se describe la variable objeto de estudio “administración del ciclo de efectivo” en pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa del Departamento del Atlántico – Colombia, con apoyo del instrumento aplicado para la recolección de información.

4.1.- Información general sobre las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa

De acuerdo al Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (2017) en Baranoa se ha reducido la actividad porcícola dada las precariedades que ha presentado el sector en los últimos años, operando bajo la sombra de la informalidad y con escasos recursos; estando hasta 2017, 55 negocios activos, de los cuales 6 cumplen con todos los requisitos para operar de manera formal y 49 desarrollan sus actividades de manera informal.

Esta situación de la informalidad según Urrego (2010) hace que los negocios pierdan la contratación de créditos para suplir las necesidades de capital de trabajo y los descuentos que otorgan los proveedores por pronto pago, además de enfrentar problemas con los registros financieros en los sistemas de producción, entre otros inconvenientes que pudieran estar afectando la declinación de las actividades del sector.

No obstante, estos 55 establecimientos trabajan arduamente para mantenerse activos, tratando sus propietarios de liderar y gestionar todo lo referente a las actividades que desarrollan, pues de acuerdo a los encuestados, el 91% de los propietarios dirige los procesos del negocio y en menor proporción, esta tarea está a cargo del administrador o algún encargado; permitiendo a los propietarios conocer todo lo inherente a la actividad porcícola y sus respectivos procesos administrativo – económicos.

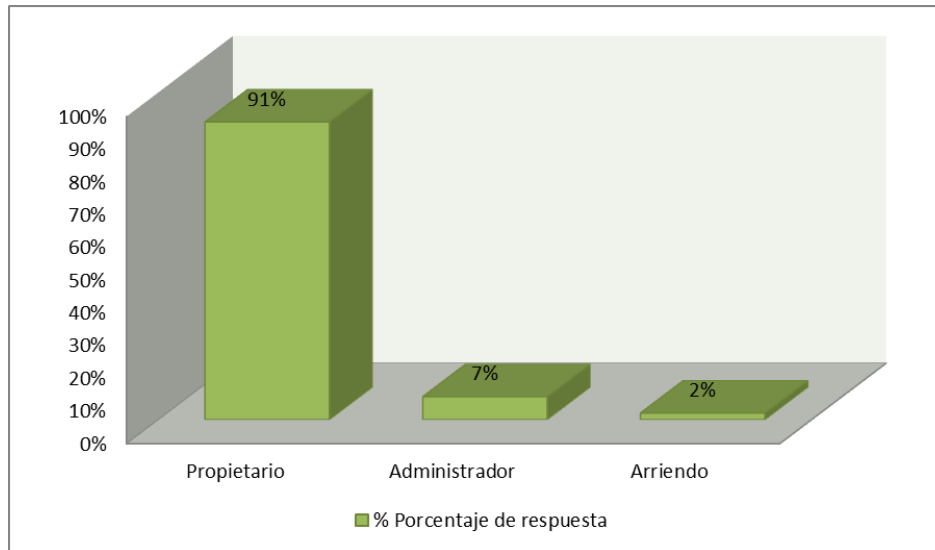


Figura 1. Dirección de la actividad porcícola Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Cabe destacar, que el número de trabajadores que tienen estos 55 establecimientos va de 1 a 10, entrando en la clasificación de la microempresa, siguiendo la Ley 905 de Colombia (2004). Sin embargo, esto no es impedimento para que los negocios adopten una estructura empresarial sólida y al aplicar herramientas gerenciales más estructuradas, faciliten según Pérez (2007), su desempeño organizacional y al mismo tiempo les permitan aumentar su nivel de productividad.

Lo anteriormente expuesto podría lograrse dado sus años de experiencia en el sector, debido a que el 51% de los negocios posee entre 6 y 10 años operando, situación que les brinda madurez en el mercado; un 35% tiene entre 1 y 5 años de gestión y un 9% de los establecimientos apenas van entrando al sector, por lo deben fijar estrategias económicas, administrativas y operativas para mantenerse.

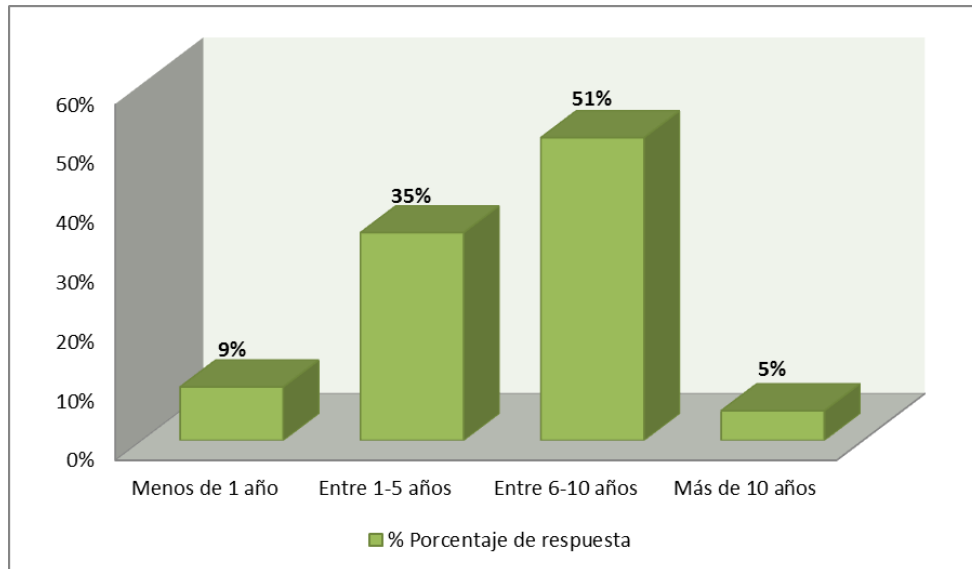


Figura 2. Tiempo dedicado a la actividad porcícola Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Araque (2012) refiere que el tiempo de gestión de las empresas hace que estas ganen experiencias y se fortalezcan frente a sus competidores, pero quienes están frente a ellas, deben definir estrategias tratando de superar la incorporación de mano de obra no calificada en sus procesos, uso de tecnologías obsoletas, carencias gerenciales, limitaciones técnicas y competitivas que imponen las escalas de producción; a esta se suma el operar bajo la informalidad, que representa un aspecto negativo porque hace que sus gerentes perciban la productividad o expansión hacia otros mercados como una utopía, debido a las grandes exigencias que este tipo de operaciones conlleva. Tales aspectos, plantean a los negocios porcícolas insertarse en el mercado formal y delinear objetivos estratégicos sustentables.

Tales estrategias deben definirse considerando la actividad más frecuente del negocio, que para el caso de estos, la cría representa la de mayor proporción (70%), seguida por la de engorde (15%) y sacrificio (5%). A penas un 10% de las fincas desarrolla el ciclo completo (cría, engorde

y sacrificio), presentándose para estas un proceso más completo y duradero de la actividad porcícola.

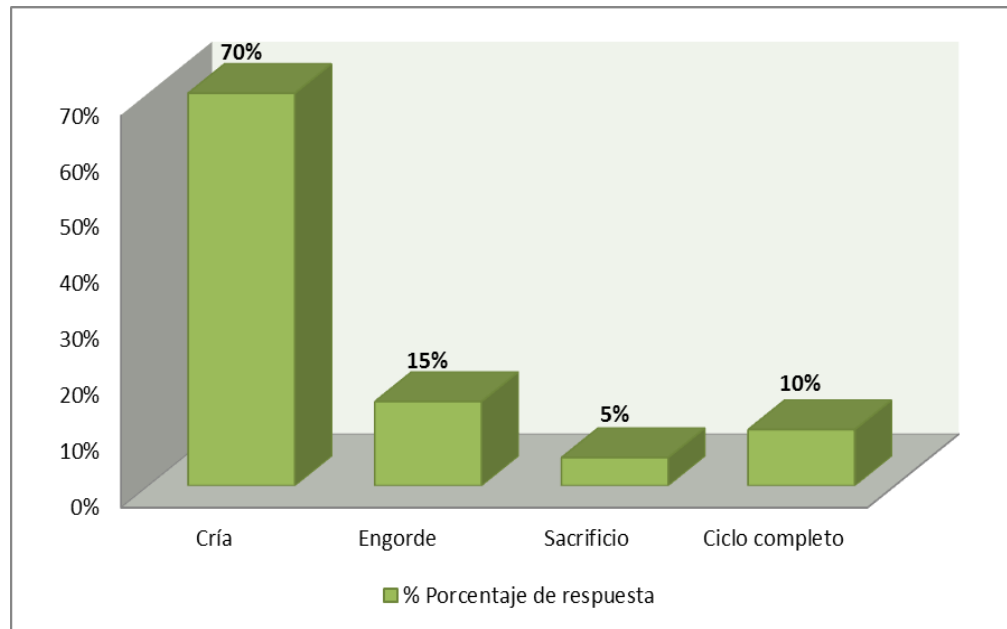


Figura 3. Tipo de actividad porcícola desarrollada Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Ante esta dinámica en el sector, caracterizada mayoritariamente por la cría, Urrego (2010) afirma que esta ha sido la tendencia del sector por años, donde los productores no han logrado crecer en el negocio para desarrollar todo el ciclo completo y obtener mejores resultados económicos, sino que han tendido a realizar tareas más específicas en el proceso de la actividad porcícola. Por ello, el tiempo máximo para iniciar un nuevo ciclo de producción es de menos de 6 meses en un 96% y sólo un 4% requiere aproximadamente 6 meses para iniciar un nuevo proceso productivo.

Es importante acotar, que estos establecimientos tienen características de empresas de tipo familiar, pues el capital está en manos de una familia y estos a su vez trabajan en el negocio (100% según los encuestados) compartiendo riesgos e intereses y estableciendo el vínculo “familia – empresa”, conformando el modelo de los dos círculos de Davis y Stern (1980). Esta particularidad de los negocios, puede estar influyendo en su orientación a largo plazo, siendo resistente a las adversidades del entorno dado el compromiso de la familia, la adaptación en tiempos de crisis y la disposición de reinvertir los beneficios.

No obstante, deben aprovecharse las fortalezas y oportunidades que les trae el ser empresas familiares para tener una mayor independencia de acción, expandir el proceso productivo, contar con mayores recursos técnicos y financieros para mantener operando por muchos años y transferir el negocio a la siguiente generación de la familia, esto dado los aportes de Romero et al. (2015), Hernández et al. (2016) y Gutiérrez et al. (2017).

4.2.- Administración del ciclo operativo del efectivo en pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa

En esta materia es relevante mencionar según información suministrada por los propietarios y administradores de los negocios porcícolas que, el 89% de los establecimientos realizan mayoritariamente sus transacciones en efectivo, mientras que el 11% emplea la forma electrónica, siendo necesario indagar más detalles sobre la administración del efectivo, pues la mayoría del sector utiliza esta forma del dinero en sus pagos y cobros, posiblemente por ser más fácil y oportuna o por el alcance operativo de la administración. Lo realmente importante según Albornoz (2014), es determinar la situación del inventario y las cuentas por cobrar para conocer

la situación de liquidez de la empresa y hacer frente a compromisos, tomando las decisiones políticas pertinentes para el desarrollo de las actividades del negocio.

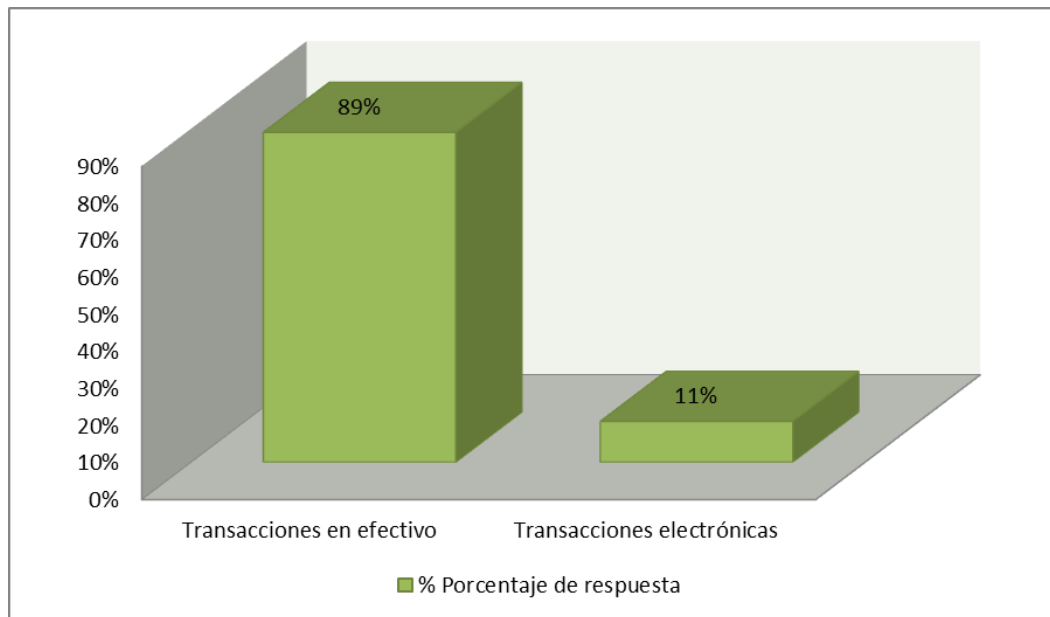


Figura 4. Transacciones mayoritarias de los negocios Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

De esta manera, los criterios considerados por las empresas para definir su rotación o ciclo de inventario son las cantidades mínimas requeridas (99%), seguido de la duración del proceso productivo (2%), descartando la capacidad de costo y almacenamiento, o el criterio de inflación. Esto puede obedecer a que son microempresas con requerimientos mínimos para operar, por lo que la rotación de inventario está sujeto a cantidades pequeñas.

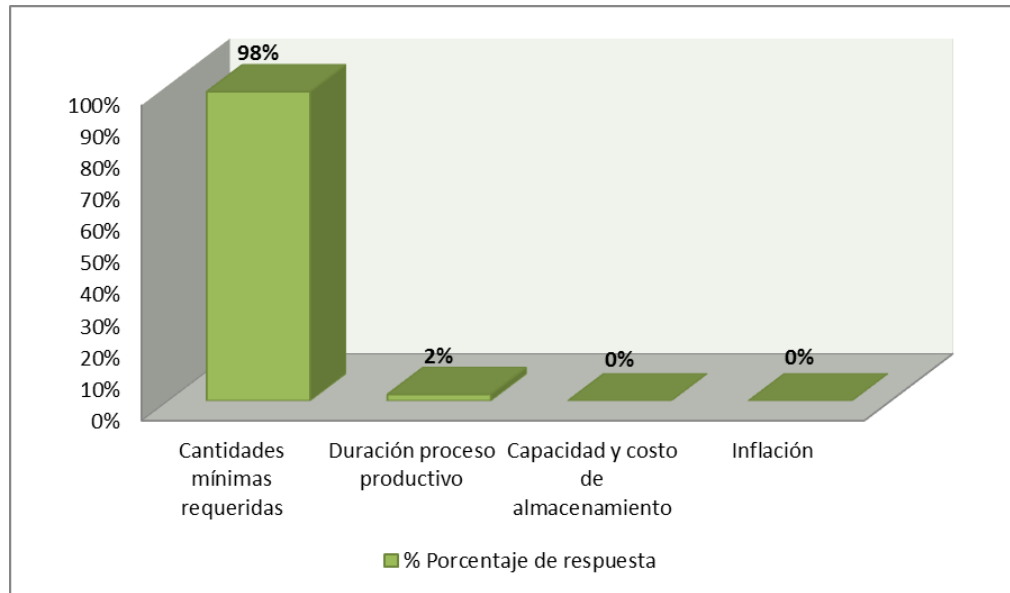


Figura 5. Criterios considerados por los negocios en la rotación o ciclo de inventario

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Gitman & Zutter (2012) plantean que las empresas que manejan este tipo de rotación de inventarios poseen bajos volúmenes de material disponible en almacén, con cortos períodos para solicitar un nuevo pedido, manteniendo prácticamente inmóvil el dinero por la pronta reposición de material, hecho que los enfrenta a renunciar a ciertas oportunidades para obtener ganancias.

Por ello, el insumo utilizado para el proceso de la actividad está compuesto por bajas cantidades en stock, excepto los realmente necesarios en el proceso productivo. La siguiente gráfica muestra los porcentajes de capacidad de insumos necesarios para llevar el negocio en condiciones óptimas de productividad de acuerdo a los encuestados, teniendo que los alimentos y medicamentos son los más importantes tener en el almacén y sus cantidades están en proporciones relativamente altas. A diferencia de los materiales de limpieza y otros insumos que

están en proporciones bajas y que según el criterio utilizado para la rotación del inventario, tienden a solicitar lo mínimo requerido en lapsos de tiempo cortos.

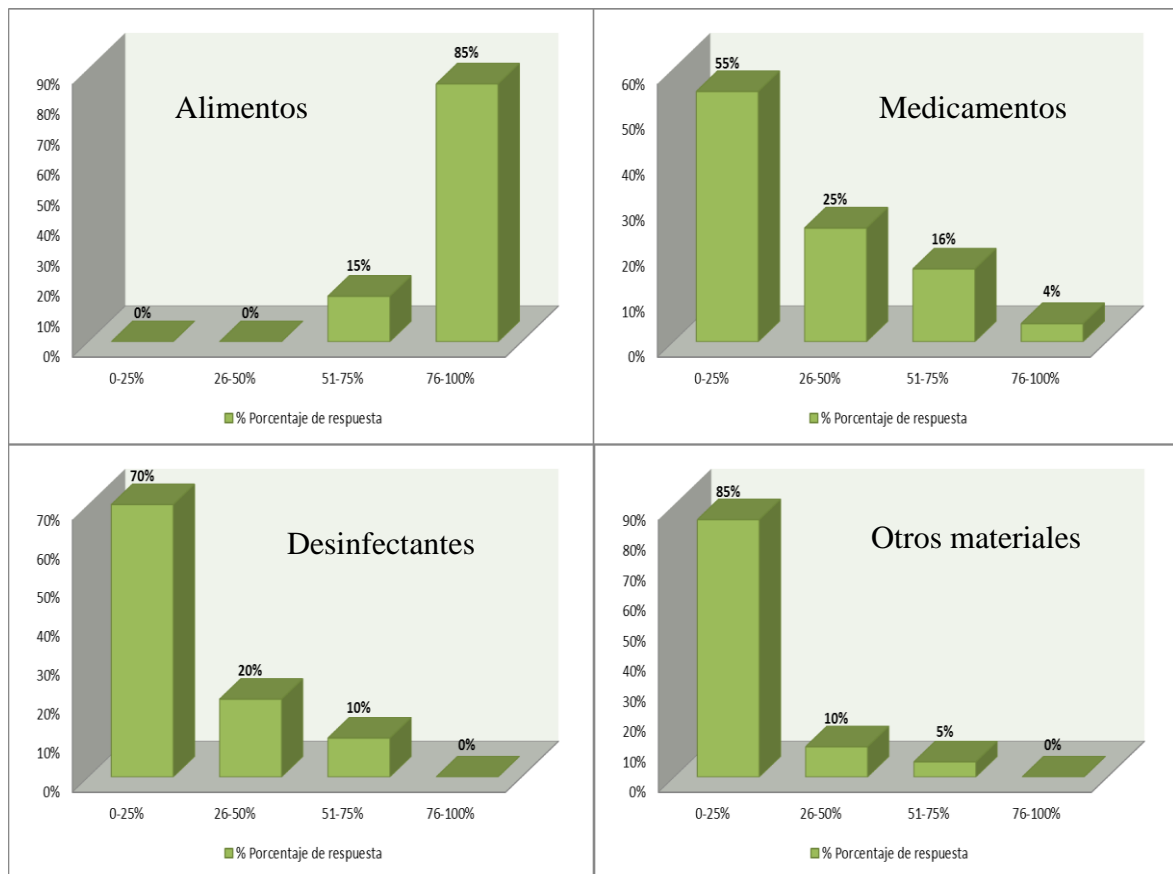


Figura 6. Insumos necesarios para llevar los negocios en condiciones óptimas

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Ante este comportamiento, Urrego (2010) indica que el sector porcícola ha venido operando en Baranoa con ciertos problemas ligados a la informalidad y por el hecho de estar compuesto por microempresas en su totalidad, los propietarios u administradores trabajan con un stock de

insumos bajo, dando importancia al disponer de suficientes alimentos para la cría de los porcinos, actividad principal de la mayoría de las fincas.

También se puede agregar que el método empleado por los negocios para el manejo de inventarios, no es muy diverso. El 80% de los establecimientos utiliza el método Justo A Tiempo, un 15% declaró no emplear ningún método y el 5% emplea el método Primeras en Entrar – Primeras en Salir, ubicado en la categoría “Otros”, descartando la utilidad del método Sistema ABC, Método CEP, Punto de Reorden, muy utilizados en la actualidad.

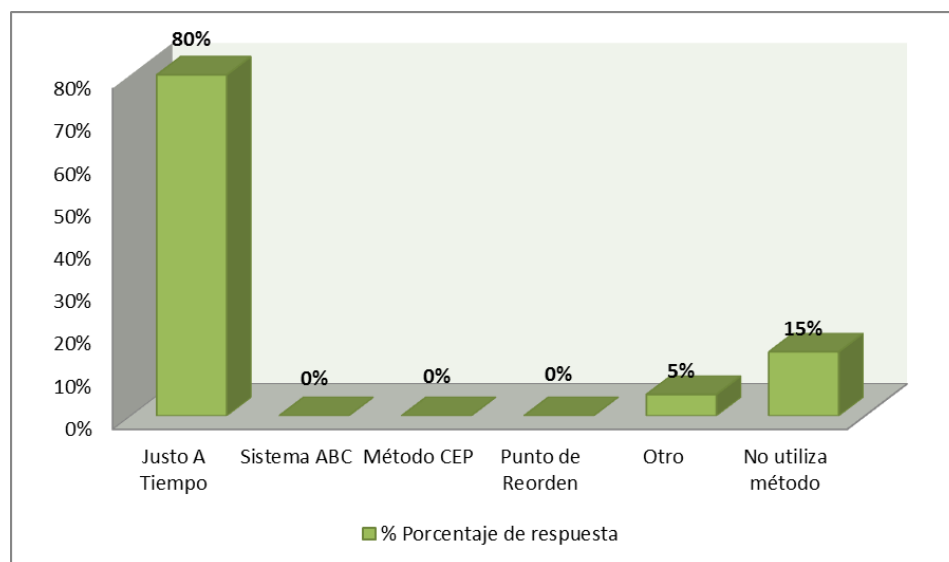


Figura 7. Método utilizado en el manejo de inventario en los negocios

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Esta utilización de métodos de inventarios sencillos, obedece al tipo de negocio y la actividad que desarrollan, inserta en el sector primario de la economía, con personas frente al negocio con escasos conocimientos en materia contable, por ello, algunas fincas ni siquiera utilizan método,

todo lo realizan a criterio propio tras la experiencia que han ganado en el sector con los años. Sin embargo, los métodos empleados hasta ahora, son de fácil manejo y eficientes para las organizaciones según Gitman & Zutter (2012).

Otra información de interés se relaciona a las rebajas en el inventario de los negocios, donde el 93% del sector porcícola de Baranoa realiza rebajas en el inventario al realizar una venta y el 7% no. A pesar de las condiciones en la que operan estas microempresas y los conocimientos contables de los que puedan disponer, debe realizarse el esfuerzo que realiza la mayoría por tener al día sus inventarios.

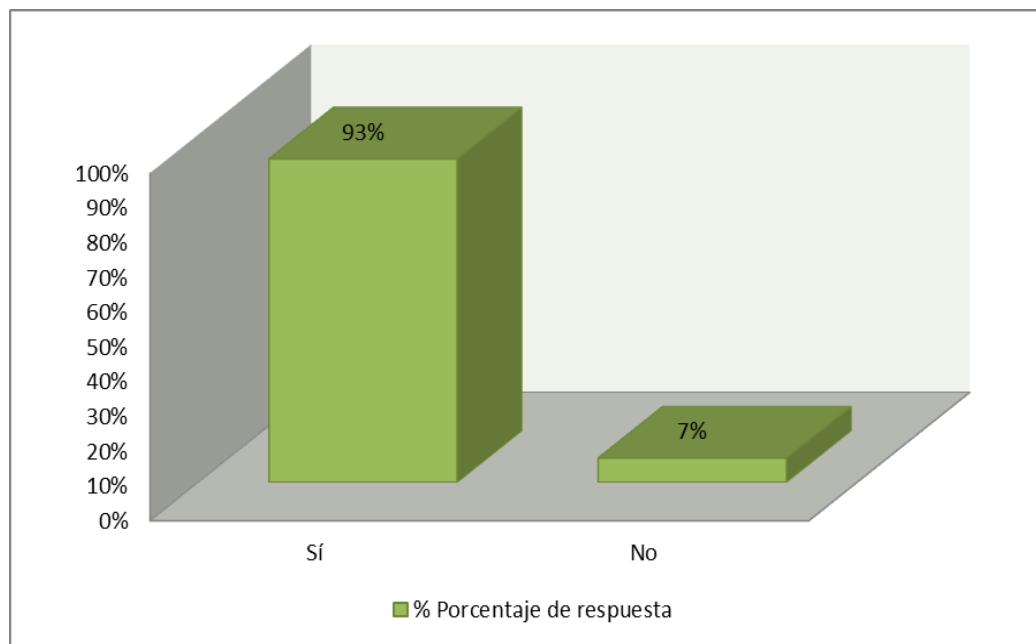


Figura 8. Rebajas en el inventario de los negocios Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Cabe destacar, que todas las empresas deben realizar estas rebajas para realizar un recuento de la mercancía u otros activos que componen el capital de trabajo y para tener una constatación confiable de los recursos con que cuentan y ejercer un adecuado control sobre sus operaciones

(Gitman, 2007). En otras palabras, esta información permite ver el status de la mercancía para contactar a los proveedores y solicitar insumos para iniciar un nuevo proceso productivo.

De igual manera, los encuestados informaron que al momento de realizar una venta consideran como estrategia con los proveedores el contactar a los minoristas (98%) y sólo un 2% tiene en cuenta a los mayoristas. Esto ocurre dado que el volumen de facturación que realizan no es grande y sus requerimientos tampoco lo serán y por más aspiraciones que tengan a mediano plazo para expandir el negocio, su capacidad técnica y operativa no se los permite.

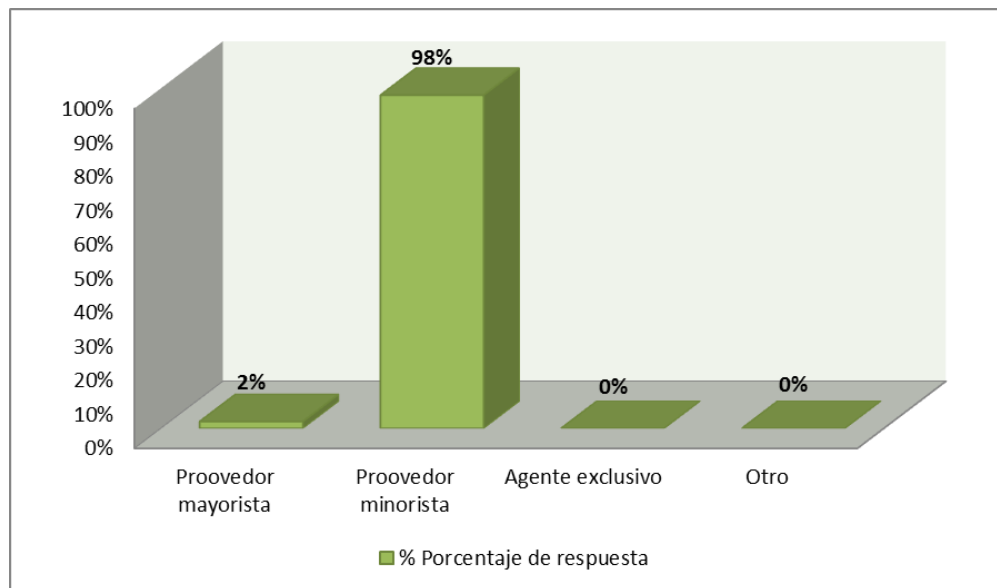


Figura 9. Estrategias con los proveedores Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Urrego (2010) señala que la dinámica operativa que han tenido las empresas, con participantes actuando de manera equívoca, cerrando las posibilidades de expansión en el corto y mediano plazo, ha imposibilitado el incrementar las ventas a otros intermediarios de la cadena de distribución y comercialización, obtener créditos para inversión, así como mejoras en las

condiciones en las que compiten con los demás departamentos. Estas pudieran ser algunas de las estrategias a centrar en el sector para romper las barreras en la que han estado inmersos los negocios. No obstante, realizan todos los esfuerzos para facturar y obtener márgenes de rentabilidad promedios.

Por ello, los propietarios o administradores contactan a sus proveedores constantemente, pues la adquisición de insumos es baja y los periodos de producción son cortos, de manera que en cuestión de días requieren contar nuevamente con alimentos, medicinas u otros insumos por poner un ejemplo. Así tenemos que el 20% de los negocios contactan a sus proveedores en menos de una semana, el 67% lo hace semanalmente y un 13% opta por recurrir a ellos quincenalmente.

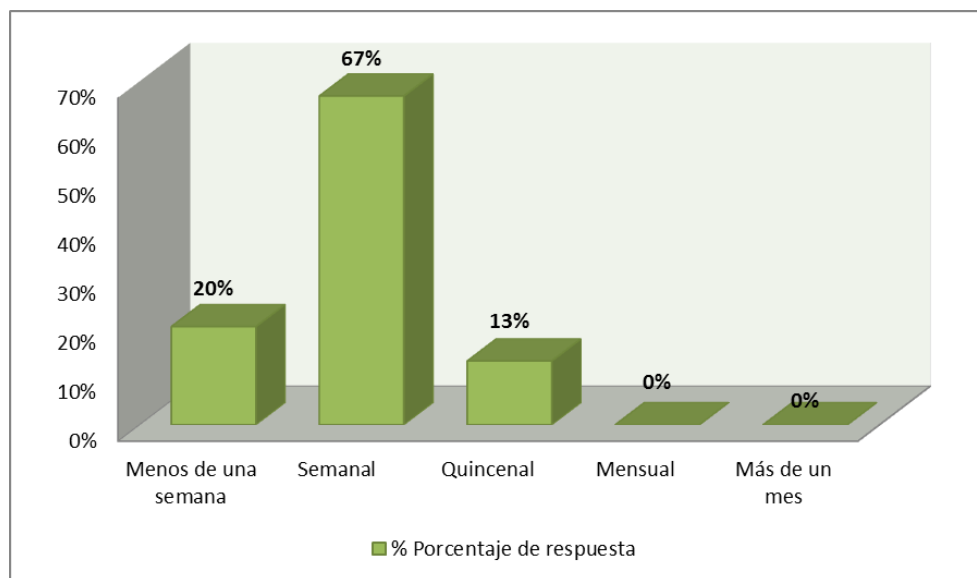


Figura 10. Contacto con los proveedores para adquirir insumos Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Esta situación con los proveedores es regular en pequeñas empresas según Gitman (2007) y Araque (2012), donde la cantidad de insumos que demandan es pequeña y a pesar de que su facturación no es alta, la producción requerirá de materia prima y otros materiales en periodos de

tiempo muy corto, también influye el tipo de actividad económica que se desarrolla. Esto puede ocurrir hasta que la empresa obtenga mayores beneficios económicos y los reinvierta en factores variables, pues los factores fijos de la producción son viables incrementar en el largo plazo siguiendo a Mochón (2006).

En términos generales, el inventario de los negocios porcícolas no es grande y se maneja bajo criterios tradicionales pero considerados eficientes por la literatura contable y la experiencia empresarial; lo poco que desarrollan en esta materia, es producto del esfuerzo de los propietarios o administradores de las fincas, tratando de contar con los insumos necesarios para el proceso productivo y no dejar declinar las actividades del negocio.

Ahora bien, es importante conocer los aspectos relacionados a las cuentas por cobrar, debido a que representan aplicaciones de recursos de las empresas que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo de acuerdo a Robles (2012). Al respecto, los negocios declararon realizar la mayoría del cobro sus ventas de contado (96%), sólo muy pocos negocios lo hace a crédito (4%)

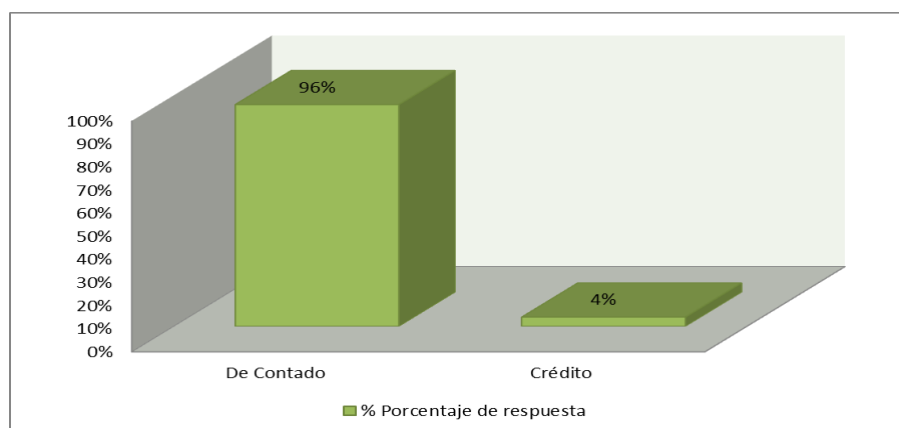


Figura 11. Cobro de las ventas realizadas por los negocios Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Esto ocurre dado que el sector porcícola está compuesto por empresas muy pequeñas y para ellas es más sencillo realizar sus transacciones de contado, para poder contar con recursos inmediatos para cancelar a los trabajadores involucrados en la actividad y poder comprar insumos. En cuanto a la adquisición de insumos, como el contacto con los proveedores es constante, semanal o menos, se requiere de liquidez inmediata para hacer frente a los pagos necesarios. Esta situación es reseñada por Gitman (2007), Brigham (2001), Brachfield (2005) y Levy (2009) quienes señalan que el pago de contado ha sido la forma tradicional que han manejado las empresas por años.

Con respecto a la forma de cobro mayormente utilizada, el 89% de las microempresas afirman que reciben efectivo y un 11% transferencias. Esto obedece a que el efectivo es la forma de pago más inmediata por bienes o servicios (Mochón, 2006) y dada la actividad del sector, es lo que generalmente se acepta como pago, pues la mayoría de los negocios al no poseer registro formal del mismo, le es más difícil obtener una cuenta jurídica para sus transacciones.

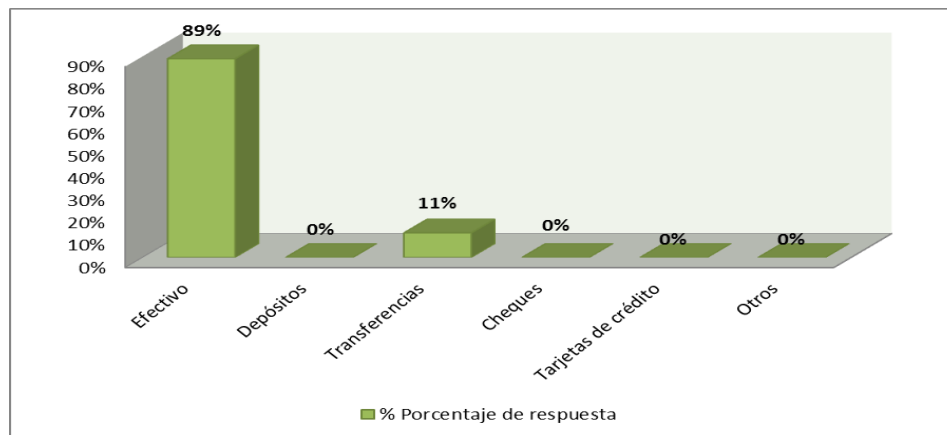


Figura 12. Modalidad de cobro de las ventas realizadas por los negocios Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Los negocios que aceptan transferencias quizás sea por la comodidad del cliente o porque disponen de una cuenta jurídica y aceptan esta forma de pago para poder realizar sus transacciones (compras, pagos), de manera de registrar movimientos en la cuenta para acceder a beneficios bancarios como préstamos o financiamiento, puntos de ventas, tarjetas de crédito, entre otros.

En cuanto a tiempo qué otorgan estos negocios por las ventas a créditos, los encuestados indican que va de menos de una semana (18%) a una semana (82%), debido a que tienen compromisos con sus trabajadores y proveedores. Esto ocurre de acuerdo a Urrego (2010) en la mayoría de las actividades económicas del sector primario, donde los pequeños empresarios cancelan sueldos semanalmente y los proveedores no otorgan muchos días para el pago de insumos.

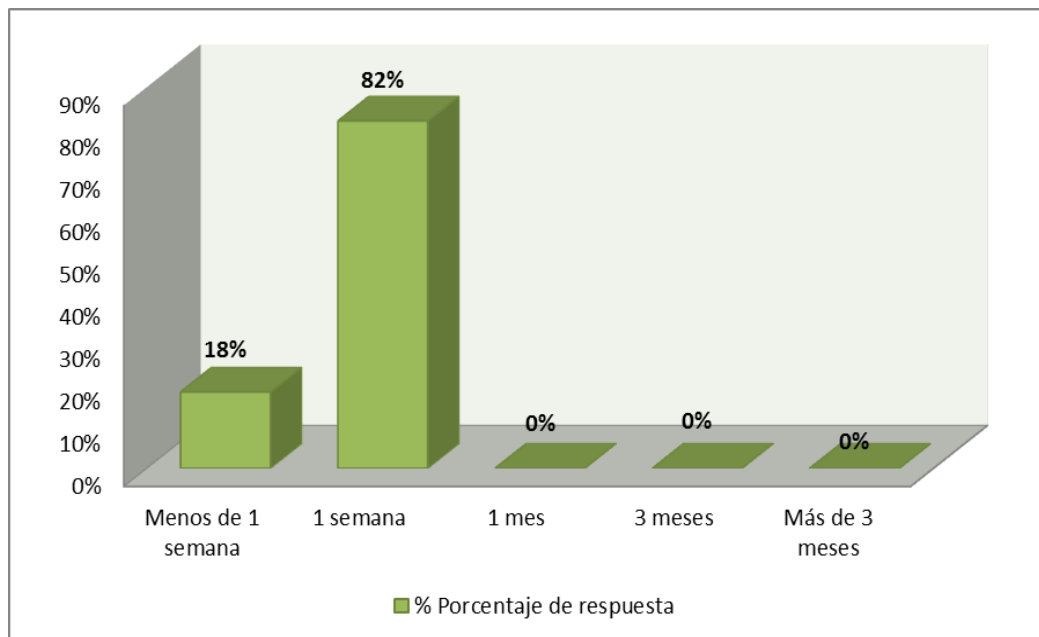


Figura 13. Tiempo de cobro para las ventas a créditos de los negocios

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Asimismo, los encuestados aclaran que para las cuentas por cobrar, los negocios emplean el método de factoraje (86%) y otros el método por cesión (14%). Gitman & Zutter (2012) plantean que la mayoría de las empresas utiliza el método de factoraje dado que está ligado a la fecha de emisión de la factura, por lo que el tiempo a cobrar está en función de la fecha de la factura; mientras que por cesión se toma en cuenta el tipo de producto vendido, siendo más conveniente considerar el tiempo de la factura.

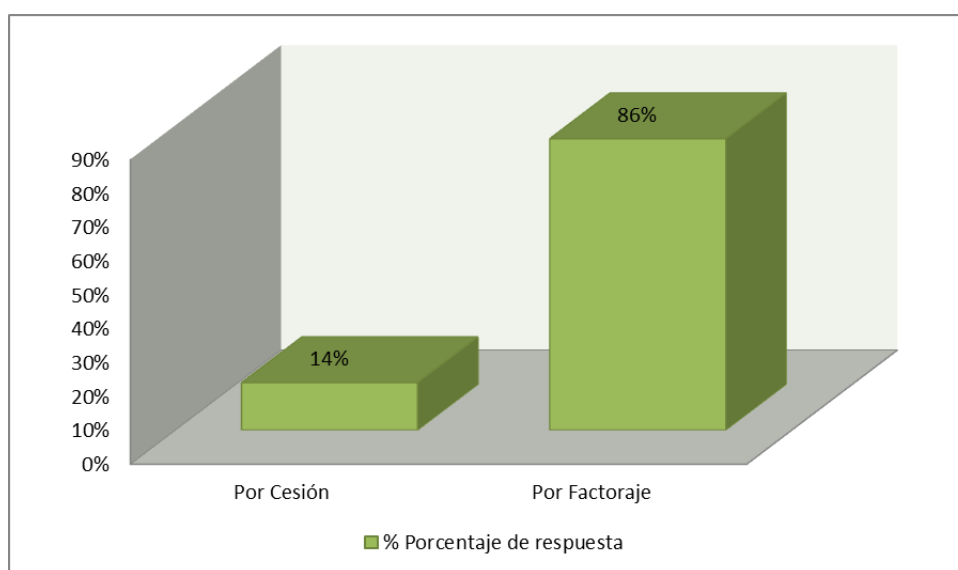


Figura 14. Método utilizado para las cuentas por cobrar de los negocios

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

En términos generales, las microempresas disponen de liquidez semanalmente para hacer frente a sus compromisos con los proveedores en la compra de insumos y para el pago de sueldos a los trabajadores. Esta liquidez está reflejada en efectivo mayormente, pudiendo honrar los pagos en efectivo también. No obstante, se están desaprovechando las ventajas que ofrecen las entidades bancarias para las modalidades de pago, pero el sector porcícola ha venido operando así dada la propia dinámica del sector primario en general.

4.3.- Administración del ciclo de pago en pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa

Una vez conocida la situación sobre el inventario y las cuentas por cobrar de los negocios del subsector porcino de Baranoa, es necesario determinar ahora el ciclo de pago que emplean, ligado a los pagos que realizan a sus proveedores, entidades bancarias, políticas de pagos, entre otros aspectos que muestran los pasivos o compromisos con terceros según Brigham (2001).

En este sentido, considerando que los negocios realizan sus transacciones mayormente en efectivo, los encuestados afirman que los niveles de efectivo que establecen para suplir las necesidades del negocio a la semana están dados entre 1.000.001 y 5.000.000\$ en el 85% de las empresas, el resto tiene establecidos niveles por encima de los 5.000.001\$ (5%), 10.000.001\$ (7%) y sólo un 3% de los negocios establece niveles por debajo del millón de pesos.

Esta acentuación de las empresas por el intervalo 1.000.001 - 5.000.000\$ para suplir necesidades, está relacionada al tamaño del negocio que integra su capacidad técnica, operativa y humana para el desarrollo de las actividades propuestas. La gráfica No. 15 deja ver que el sector efectivamente está compuesto por empresas pequeñas que hasta requieren de menos de un millón de pesos para sus requerimientos a la semana. Al respecto, Araque (2012) refiere que las pymes de acuerdo a su tamaño establecerán niveles de endeudamiento a la semana para el proceso productivo, teniendo como tendencia que las empresas más grandes siempre estarán más endeudadas que el resto.

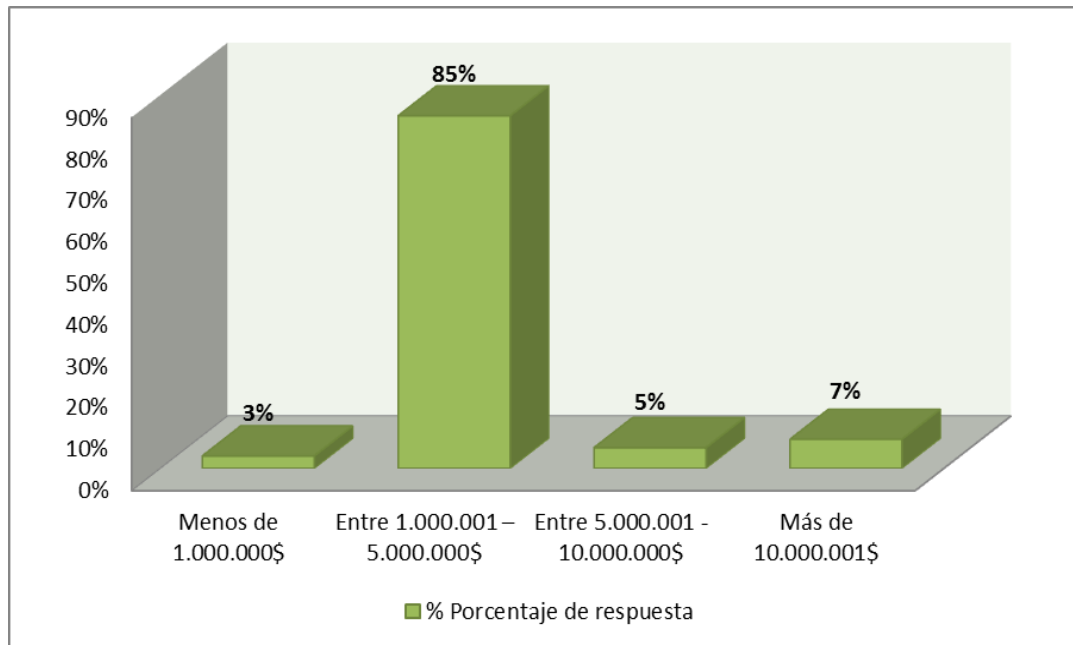


Figura 15. Niveles de efectivo que establecen para suplir las necesidades de los negocios

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Ahora bien, la manera de suplir las obligaciones financieras de los negocios, esta se realiza a través de la disponibilidad en caja (93%), estando compuesta por efectivo totalmente. No obstante, el 5% de las empresas recurre a préstamos personales y el 2% lo hace a través de entidades bancarias. Este comportamiento no extraño dado que las ventas que realizan las microempresas son mayormente de contado (96%) y en efectivo (89%), contando con disponibilidad en caja para cumplir con sus compromisos de pagos.

En cuanto a los que recurren a préstamo personales, Urrego (2010) manifiesta que el sector ha venido funcionando en situaciones precarias, con ganancias por debajo de las establecidas en algunos casos, escenario que les obliga a recurrir a préstamos personales o a entidades bancarias (las que puedan acceder a estos).

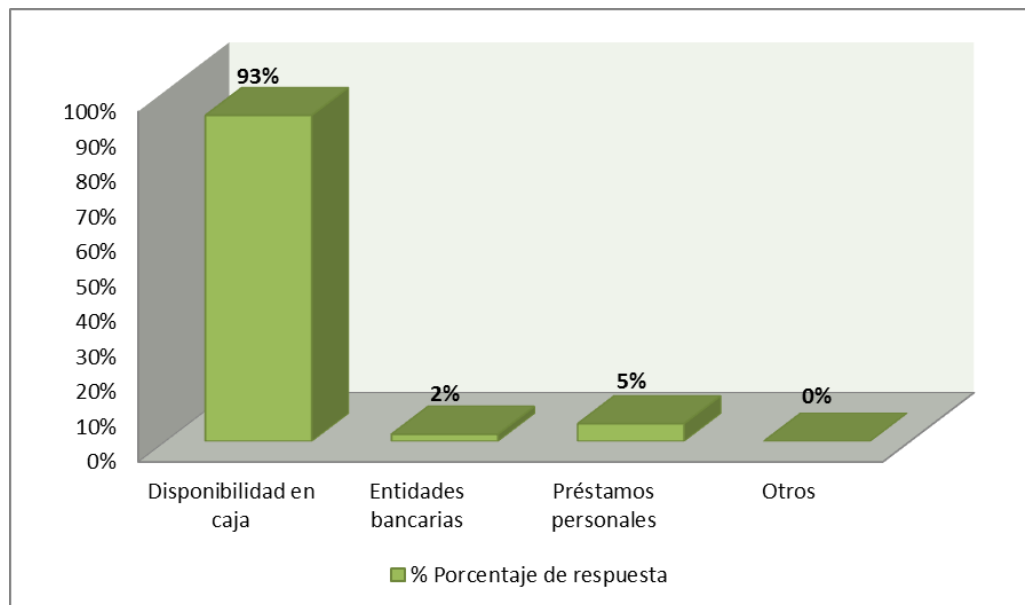


Figura 16. Maneras de suplir las obligaciones financieras de los negocios Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

En cuanto al pago a los acreedores, los encuestados declaran que los realizan mayormente de contado (95% de los negocios), siendo la forma más utilizada por muchos años en el sector porcícola según Urrego (2010) y por el sector primario en general. Dicho pago, lo efectúan el 87% de las empresas en efectivo y un 13% le es aceptado cancelar por transferencia. Las siguientes gráficas muestran tal comportamiento de pagos.

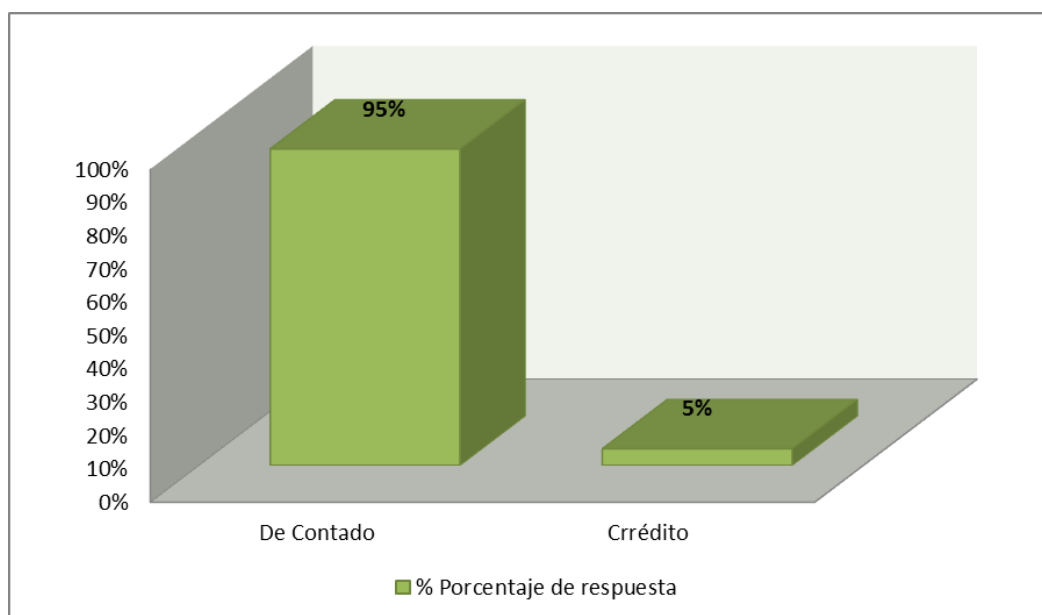


Figura 17. Tipo de pago a los acreedores de los negocios Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

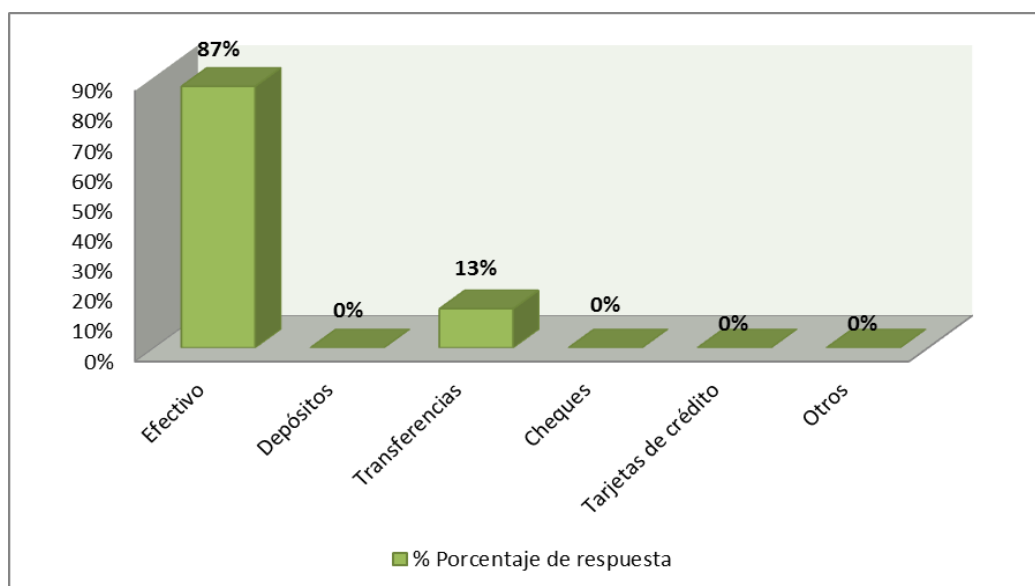


Figura 18. Modalidad de pago a los acreedores de los negocios

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Con respecto al tiempo que otorgan aproximadamente los acreedores a las empresas para honrar sus compromisos de pago a crédito (5% - ver gráfica No. 17), los propietarios y administradores manifiestan que les he concedido 1 semana (80%), menos de 1 semana (13%) y hasta 1 mes (7%) para honrar con sus pagos. Estos márgenes de tiempo son los generalmente establecidos por el sector (Urrego, 2010) y guardan relación que en tiempo que otorgan los negocios para el cobro de las ventas a créditos, pues tienen previsto cancelar a sus trabajadores y proveedores a la semana.

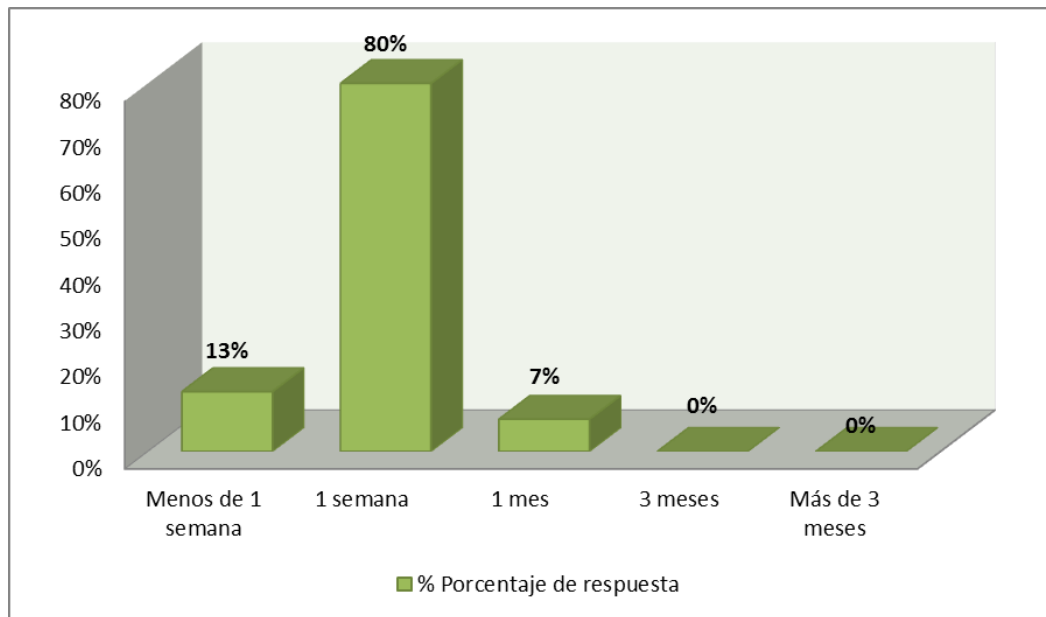


Figura 19. Tiempo que otorgan los acreedores de los negocios para pagos Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

De igual modo, los encuestados reportan que las políticas de funcionamiento empleadas para hacer frente a las obligaciones de los negocios están dadas por el pago a proveedores en un

100%. Esto se debe a que a las empresas les es conveniente quedar bien con sus proveedores de insumos para siempre tener las puertas abiertas con estos y les sea concedido crédito y mayor comodidad de pago (Peñaloza Palomeque, 2008). En el caso de que las empresas estuvieran formalmente registradas y cancelaran impuestos, Sánchez (2010) afirma que les sería útil manejar la política del pago de impuestos para no tener problemas con las entidades fiscalizadoras de empresas.

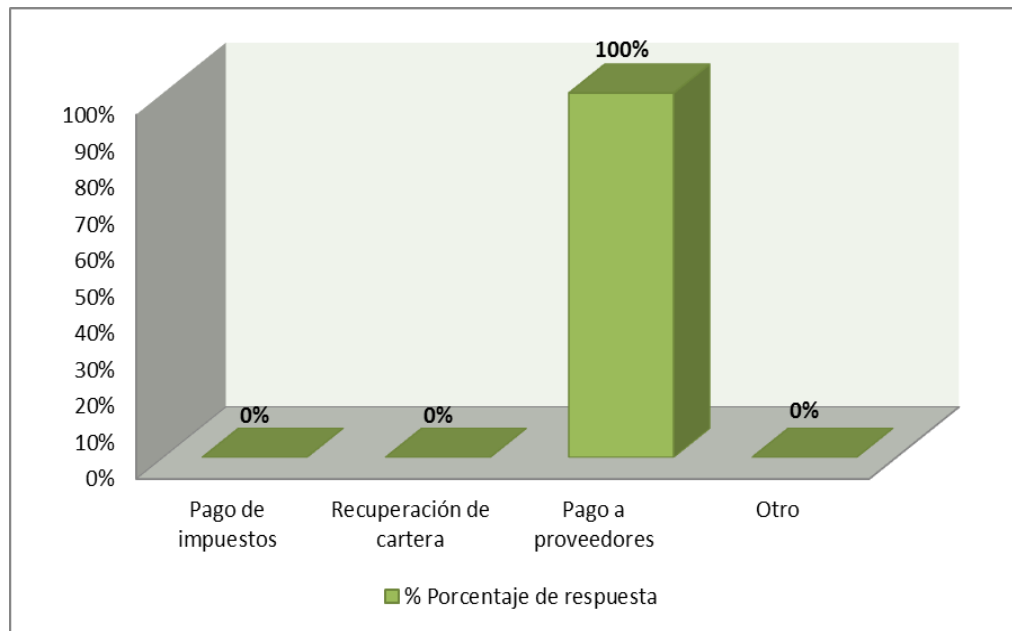


Figura 20. Políticas de funcionamiento para las obligaciones de los negocios

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Cabe destacar, que los negocios tratan de captar algunos descuentos por pronto pago de las mercancías que adquieren, por ello, el 95% manifiesta recibir siempre este beneficio al cancelar por adelantado o a tiempo los insumos requeridos por la actividad; mientras el otro 5% indica que algunas veces gozan de este beneficio. Esta modalidad de pronto pago ha sido muy útil para las empresas en general (Gitman, 2007; Gitman & Zutter, 2012; Chávez, 2015), debido a que se reciben pagos por adelantado o a tiempo, otorgando algunos descuentos para los que cumplen las

condiciones establecidas; y como la mayoría de los negocios porcícolas cuenta con disponibilidad en caja, fácilmente puede honrar sus compromisos a tiempo.

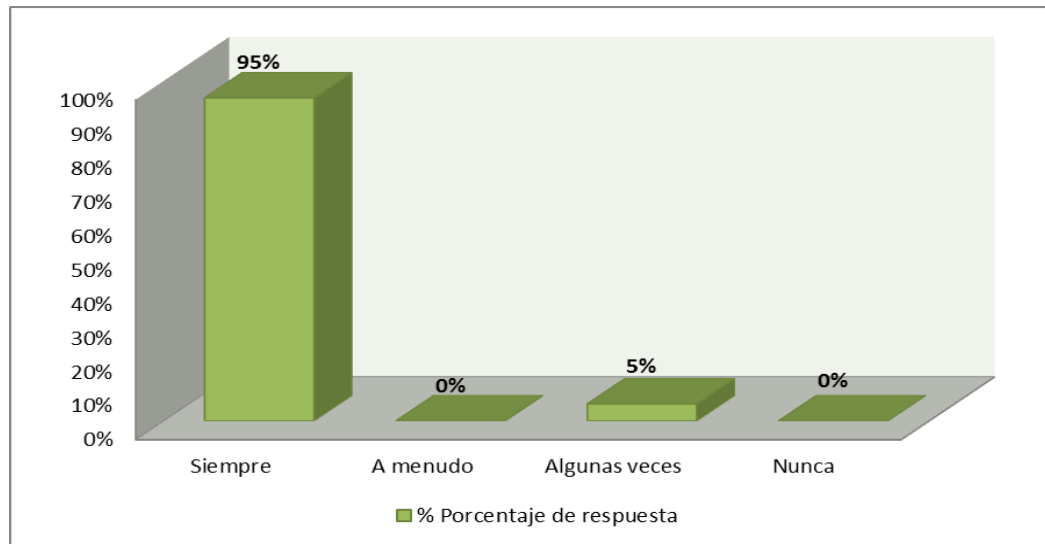


Figura 21. Aprovechamiento de descuentos por pronto pago

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

El sector porcícola de Baranoa además expone que no sólo recibe descuentos por pronto pago de la mercancía (75%), sino también por los volúmenes de compras que realicen (15%) y las bajas ventas de los insumos (10%), teniendo varias opciones para captar descuentos.

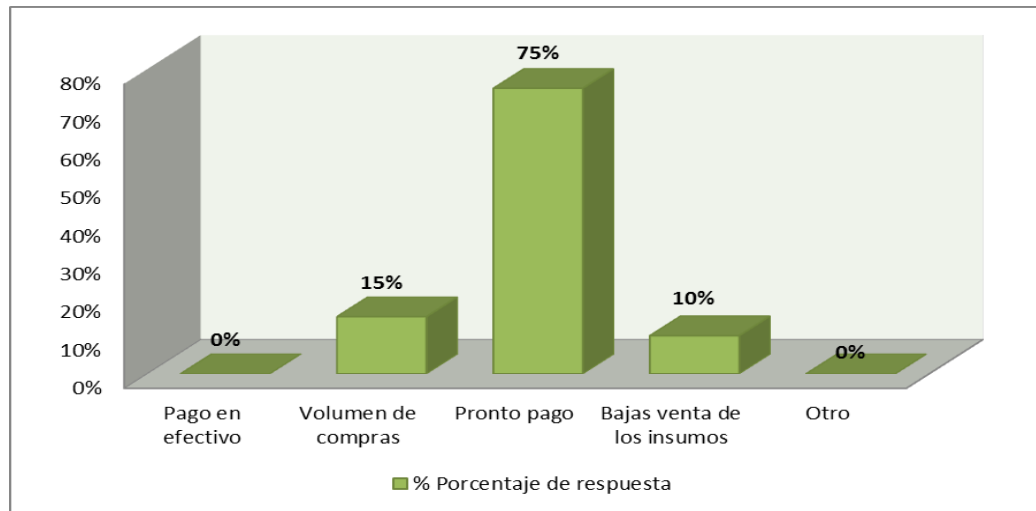


Figura 22. Descuentos en los precios de las materias primas Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

No obstante, como son empresas muy pequeñas y el stock de mercancía que adquieren es bajo, no pueden obtener mayores rebajas por los volúmenes de compras, siendo una estrategia para las empresas más sólidas del mercado según Gitman & Zutter (2012). A pesar de ello, los negocios captan descuentos por las bajas ventas de los insumos en manos de los proveedores.

Otra información de interés es sobre el financiamiento de las microempresas en el corto plazo, ante esto, los encuestados manifiestan que utilizan recursos propios de la actividad (82%), pero algunas empresas pueden optar por préstamos personales (5%), a entidades bancarias (4%) o utilizar recursos propios (4%) para financiarse.

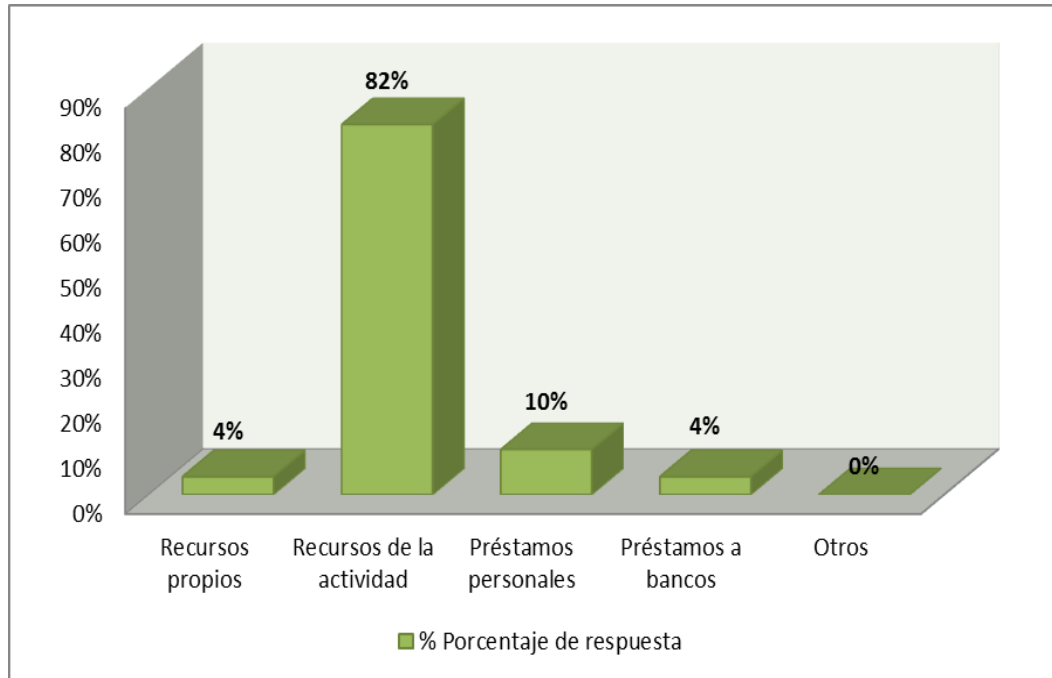


Figura 23. Financiamiento de los negocios en el corto plazo

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

El utilizar recursos fuera de la actividad puede darse por pérdidas en las entidades o debido a que las ganancias se utilizaron para otros fines y no para hacer frente a los compromisos del negocio (Urrego, 2010; Gitman, 2007), siendo necesario el recurrir a bancos o a prestamistas personales. Sin embargo, el sector muestra que la gran parte de los negocios logran financiarse en el corto plazo con recursos de la misma actividad que desarrollan.

También resulta relevante conocer en qué gastan el efectivo. Ante esto, se tiene que el 96% de los negocios lo reinvierte y el resto lo destina para otros fines como en gasto de consumo personal; quizás por esto varias empresas han tenido que optar a préstamos para cubrir los compromisos adquiridos. Gitman (2007) plantea que las empresas deben reinvertir el dinero que obtienen para poder mantener y ampliar el proceso de producción; Mochón (2006) por su parte,

refiere que el invertir los beneficios representa un costo de oportunidad positivo para las unidades económicas.

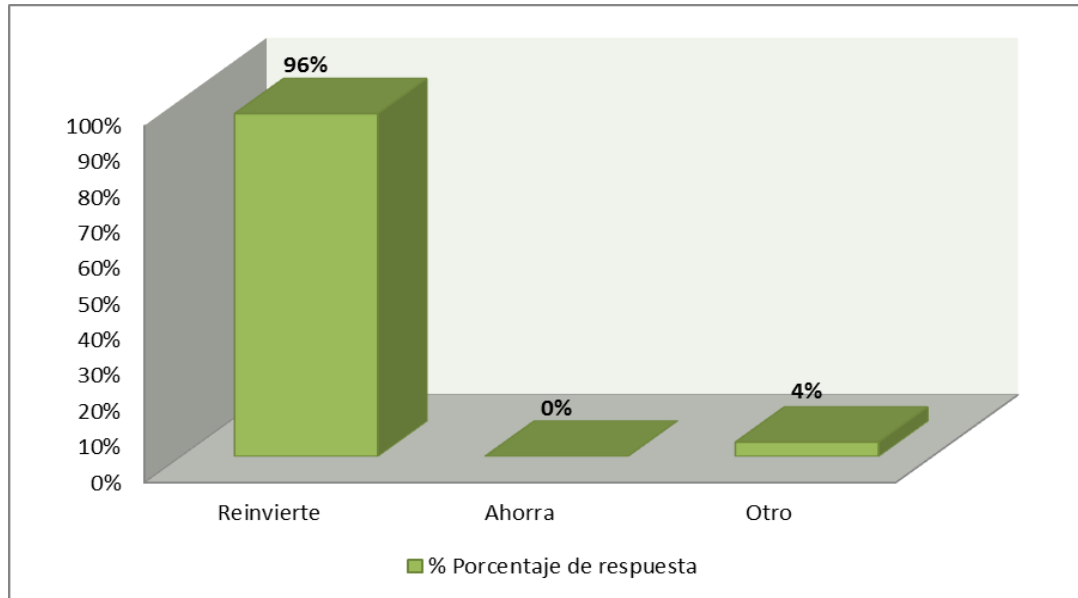


Figura 24. Gasto del efectivo

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Con respecto a la realización de un presupuesto, el 96% de los negocios indicó realizarlo y resto no desarrolla este instrumento económico, que para Gitman & Zutter (2012) representa la estimación formal de ingresos y egresos que habrán de producirse durante un período dado, representando una herramienta indispensable de cara al futuro para la toma de decisiones gerenciales.

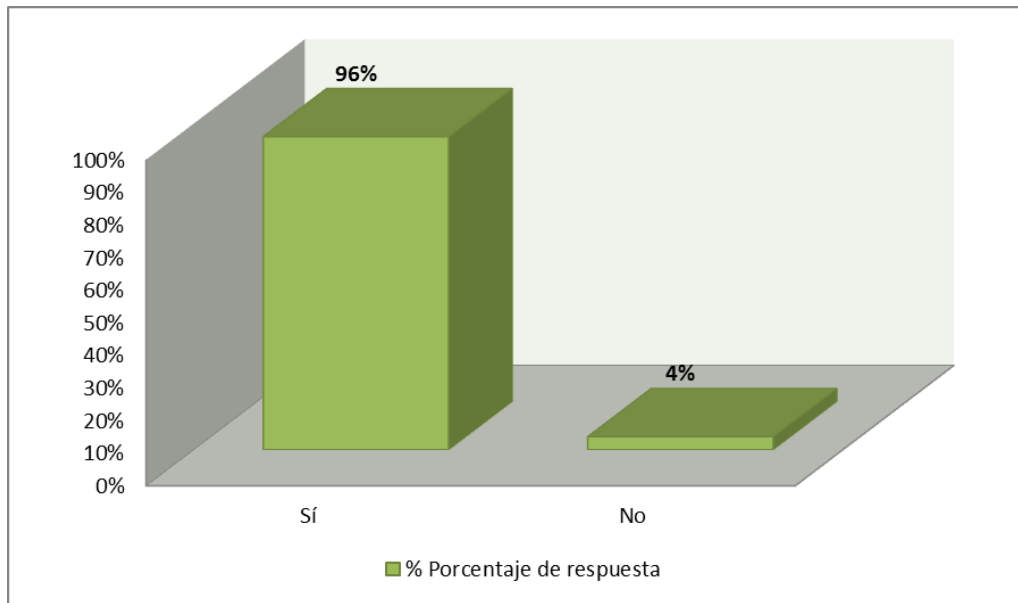


Figura 25. Realización de un presupuesto de gasto

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

Sobre la realización del presupuesto, de las empresas que lo desarrollan, el 73% lo hace semanal, el 25% quincenal y un 2% mensual; permitiéndoles conocer una estimación de la obtención de ingresos y la realización de gastos en un plazo determinado, de manera de anticiparse a los desembolsos futuros, siendo cada semana crucial para los propietarios y administradores porcícolas.

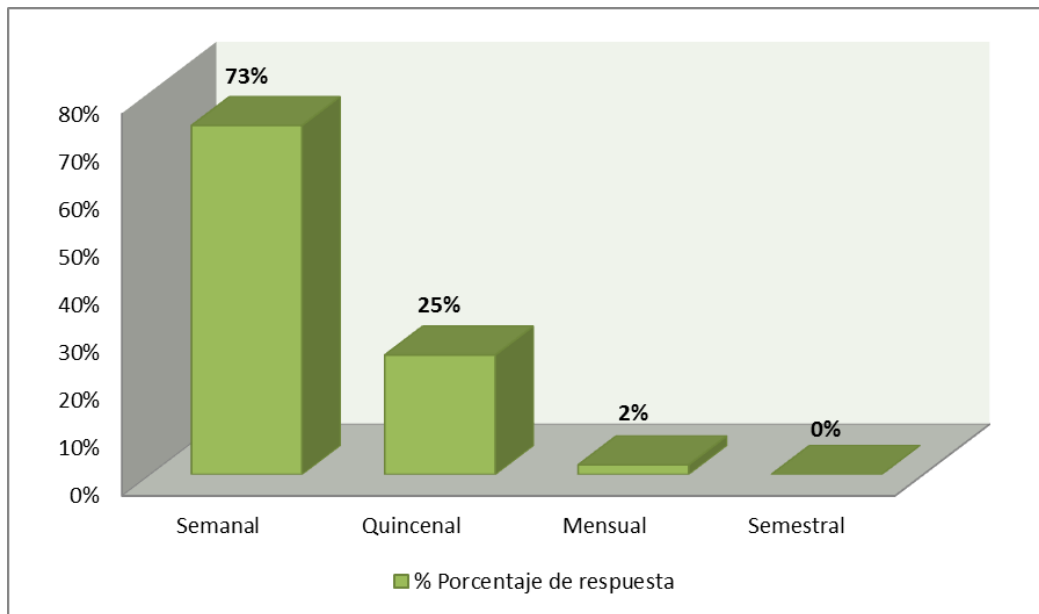


Figura 26. Frecuencia para la realización del presupuesto de gasto

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta (2018).

En líneas generales, el ciclo de pago del subsector porcino de Baranoa refleja periodos de compromisos semanales en su mayoría, tales pasivos son directo con los proveedores, que generalmente esperan una semana por el pago de las empresas. Tales compromisos se asumen con la disponibilidad en caja, de contado y en efectivo.

También se observa que los negocios del sector reciben descuentos por pronto pagos y se financian en el corto plazo con recursos propios de la actividad, sólo unas pocas empresas recurren a préstamos personales y de entidades bancarias. Sin embargo, estas unidades de cara al futuro realizan presupuestos semanales.

4.4.- Estrategias de mejoras para la administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa

En atención al panorama descrito sobre el ciclo operativo del efectivo (inventario y cuentas por cobrar) y el ciclo de pagos (cuentas por pagar) de las pymes del subsector porcino del Municipio de Baranoa, Departamento del Atlántico – Colombia, se desarrollan las siguientes estrategias de mejoras para cada sección de los ciclos, de manera de dinamizar las operaciones contables y económicas de la actividad porcícola.

- **Inventario**
 - ✓ Gestionar la apertura de cuentas bancarias para iniciar la compra de insumos a través de las bondades electrónicas que facilitan la comercialización, rompiendo las barreras tradicionales del sector.
 - ✓ Gestionar financiamientos públicos y privados para incrementar los factores fijos y variables del proceso productivo.
 - ✓ Intentar manejar criterios para la rotación de inventarios como el de capacidad y costo de almacenamiento o inflación, de tal manera que dinamicen la actividad del negocio, pues permiten aumentar la compra de materiales y considerar la inflación.
 - ✓ Incrementar la compra de insumos de limpieza que garanticen un proceso con condiciones higiénicas considerables.
 - ✓ Intentar dominar otros métodos de inventario que permitan garantizar la comodidad y eficiencia del proceso.
 - ✓ Realizar rebajas en el inventario a penas se realice un número fijado de ventas para conocer el stock de la mercancía y surtirse a tiempo de insumos, además de estimar las ganancias.

- ✓ Desarrollar estrategias con los proveedores mayoristas que pueden tener mejores precios en los insumos u ofrecer algunos descuentos convenientes para las empresas.
- Cuentas por cobrar
 - ✓ Intentar ofrecer mercancía a crédito con un porcentaje sobre el precio para la generación de algunas ganancias.
 - ✓ Considerar algunos descuentos por el pronto pago que permitan obtener dinero anticipado o a tiempo para hacer frente a compromisos.
 - ✓ Transitar hacia la modalidad de cobros electrónicos que permitan generar movimientos bancarios para la adquisición de préstamos y tarjetas de créditos que permitan financiar un poco al negocio e intentando bajar la dependencia con el efectivo.
- Cuentas por pagar
 - ✓ Garantizar la disponibilidad de recursos para honrar los compromisos del negocio sin necesidad de recurrir a préstamos personales que muchas veces manejan tasas de interés más altas que los bancos.
 - ✓ Pactar el pago con los acreedores bajo la modalidad de crédito, que permitan mayor comodidad de pago y la utilización de recursos inmediatos en otras inversiones.
 - ✓ Gestionar el pago a los acreedores a través de bancos (cheques, transferencias) generando comodidad a los propietarios o administradores en tales compromisos, con un tiempo mayor al de una semana.

- ✓ Realizar las gestiones pertinentes para el registro formal del negocio y la respectiva cancelación de impuestos, que es exigida por los bancos para la apertura de cuentas jurídicas.
- ✓ Captar financiamiento público a privado en el corto, mediano y largo plazo, garantizando la continuidad del negocio con resultados positivos en el tiempo.
- ✓ Reinvertir las ganancias obtenidas en la compra de insumos que permitan ir ampliando poco a poco la actividad porcícola.

Conclusiones

Para Gitman & Zutter (2012) las empresas modernas deben contar con buenas herramientas administrativas, contables y económicas para el desarrollo pleno de las actividades propuestas, cruzando barreras tradicionales, ganándole espacio a la incertidumbre, esquivando problemas y errores operativos, manteniendo visión de futuro y cimentando bases sólidas para la rentabilidad del negocio, entre otros aspectos que plantean escenarios de actuación complejos, pero no imposible para los gerentes.

Por lo que no importa el sector de la economía donde operen las empresas, lo importante radicará en el compromiso, atención, responsabilidad, pasión y respeto en el desarrollo de las tareas de los gerentes, garantizando resultados positivos que proyecten a la organización y le permitan mantenerse operativa por muchos años. Bajo estas consideraciones y en atención a los resultados obtenidos de los negocios porcícolas del Municipio Baranoa – Colombia, se derivan las siguientes conclusiones:

El ciclo operativo del negocio debe moverse con mayores recursos de manera de ampliar el inventario y a su vez incrementar las cuentas por cobrar, que se verán reflejadas en mayores ganancias. No obstante, el sector viene operando con problemas técnicos, sanitarios, de informalidad, de financiamiento y de escases de herramientas financieras, lo realizado es bajo esquemas contables sencillos que no permite mayores resultados en la toma de decisiones.

De igual manera, se hace indispensable bancarizar los negocios y cambiar la dinámica de las transacciones económicas, dando paso a las bondades tecnológicas más que al efectivo que es el medio con el que ha venido funcionando el sector por años. Al tiempo que permita captar financiamiento de las entidades bancarias para ampliar el negocio, pues la totalidad de estos, está

compuesto por microempresas y es importante unos se expandan y sirvan como modelo para otros de forma de ir ampliando el mercado.

En cuanto ciclo de pagos, es relevante mencionar que, a pesar de la situación del sector, los negocios cuentan con disponibilidad para hacer frente a sus compromisos, pero se debe tomar atención sobre aquellos que recurren a los recursos propios o préstamos personales para honrar sus pagos, dando que están teniendo problemas con la administración o simplemente el negocio no está siendo rentable.

También se debe dinamizar el proceso de pagos y pacto con los proveedores, tratando de transitar a esquemas electrónicos bancarios que rompan parte de la dependencia con el efectivo, que se percibe es bien manejado por los participantes del sector, pues tienen las reglas claras sobre el sistema de pagos (mayormente de contado, en efectivo y con periodos no mayor a una semana).

Tal situación, demuestra que las microempresas desarrollan una administración del ciclo del efectivo tradicional, donde se honran pagos y reciben ingresos sin mayor problema dada la dinámica del sector por años, no obstante, se están desaprovechando las ventajas que ofrece la formalidad y el de las entidades bancarias para las transacciones de pagos y posibilidades de financiamiento para expandir los negocios y hacer crecer el sector.

Como medida general urgente, se tiene la necesidad de formalizar los negocios, pues el operar bajo la informalidad les ha imposibilitado obtener mayores beneficios a través del formalismo, relacionadas a incrementar las ventas a otros intermediarios de la cadena de distribución y comercialización, obtener créditos para inversión, así como mejoras en las condiciones en las que compiten con los demás departamentos de Colombia.

Referencias

- Albornoz, C. (2014). El ciclo operativo de la empresa en el mantenimiento del capital de trabajo, en las PYMES industriales. Tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios" de la Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Andriani, C.; Biasca, R.; y Rodríguez, M. (2005). Un nuevo sistema de gestión para lograr Pymes de clase mundial. México. Grupo Editorial Norma.
- Araque, Wilson (2012). La pyme y su situación actual. Cuaderno de trabajo N°1 del Observatorio Pyme. Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador.
- Arcos Mora, M. A., & Benavides Franco, J. (2008). Efecto del ciclo de efectivo sobre la rentabilidad de las firmas Colombianas. Cuadernos de Administración, 21(36).
- Arias, Fidias (2006). El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica. Quinta Edición. Editorial Episteme. Caracas, Venezuela.
- Arias, F. G. (2012). El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. 5ta. Fidias G. Arias Odón.
- Arroyave, D. (2011). Guía de estudio y trabajo. El diseño metodológico de la investigación (Parte II). Colombia: Registro 10-309-481. 51p. . Obtenido de <http://complejidad-dorarroyave.blogspot.com/>
- Asociación Colombiana de Porcicultores. (2014). Informe de los Proyectos de inversión desarrollados durante el primer semestre de 2014. Bogotá.
- Brachfield, P. (2009). Gestión del crédito y cobro. España: Editorial Bresca S.L.
- Brachfield, P. (2005). Como vender a crédito y cobrar sin contratiempos. Madrid, España: Editorial gestión 2000
- Brigham, E. F. (2001). Fundamentos de Administración Financiera. México, D. F., México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES. 12da Edición.
- Brito, E. (2004). Contabilidad administrativa. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México, S.A

- Cabrera AL, Navarrete E, Quintero L. (2012). Justificación y Delimitación del Problema. Panamá; Universidad Interamericana. Disponible en <http://es.slideshare.net/JibaroArtz/justificacin-y-delimitacin-del-problema-metodologia-de-la-investigacion>
- Cantú, A. (2004). Criterios Contables, 3era. Edición. Caracas, Venezuela: CO-BO.
- Cañibano Calvo, L., & Bueno Campos, E. (1983). Autofinanciación y Tesorería en la empresa: el cash flow. Pirámide,
- Cárdenas, W. (2012). La competitividad de la cadena productiva de carne de cerdo en Colombia. 2007-2010.
- Casal de Altuve, R. (1998). Contabilidad superior universidad de los Andes 2da ed. (ULA) facultad de ciencia Económicas y Sociales. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes 2da ed. (ULA) facultad de ciencia Económicas y Sociales.
- Catacora, F. (1997). Sistemas y procedimientos contables. Caracas, Venezuela: Editorial Mc Graw Hill
- Ceballos, J. (2015). “La importancia de las estrategias para la administración eficiente del efectivo”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, . Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2015/ciclo-dine>: <http://www.eumed.net>
- Chávez N. (2007); Introducción a la Investigación Educativa. Maracaibo. Editorial: ARS, Gráficas S.A
- Codjia, M. (2018). Definición de la estrategia financiera. Disponible en: <https://www.cuidatudinero.com/13098699/definicion-de-la-estrategia-financiera>
- Congreso de Colombia (2004). LEY 905 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana. Bogotá, Colombia.
- De gerencia. (2013). El gerente de hoy en una empresa exitosa. Recuperado el 02 de 05 de 2013, de http://www.degerencia.com/articulo/el_gerente_de_hoy_en_una_empresa_exitosa
- Departamento Nacional de Planeación. (2007). Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: Un esfuerzo públicoprivado. Bogotá.
- Escudero, J. (1987). “La investigación-acción en el panorama actual de la investigación educativa: algunas tendencias”. Revista de Innovación e Investigación Educativa. 3, 14-25.

- Excélsior (2007). La importancia de las Pymes. Periódico, S.A. México. Disponible en <https://www.ccpm.org.mx/avisos/22112010empresa.pdf> Consultado el 15-01-2018.
- Freire, P. y. (1989). Alfabetización. Lectura de la palabra y lectura de la realidad. . . Barcelona: Paidós-MEC.
- Garza Contreras, H. H. (2003). Propuesta de modelo para evaluar la administración del ciclo productivo de las empresas (Doctoral dissertation, Universidad Autónoma de Nuevo León).
- Gitman, L. (2007). Principios de administración financiera (11 a ed.). México: Pearson educación.
- Gitman, L. J. (2000). Principios de Administración Financiera. México, México: Addison Wesley Longman. 8va Edición.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de Administracion Financiera. Pearson: Mexico.
- Gómez, E. G. (2004). Administración del Capital de Trabajo. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%205/administracioncapitaltrabajo.htm>.
- Gutiérrez, (2004), contabilidad general, itagrafica, S.R.L. Venezuela.
- Gutiérrez, José Manuel; Romero, Jenny, Díaz, María Gabriela y Sulbarán, Netania (2017). “Emprendimiento como fuente de desarrollo de la empresa familiar. Algunas reflexiones sobre Venezuela”. Revista de Ciencias Sociales, 23 (4), pp. 98 – 107.
- Hernández, N., Espinosa, D., & Salazar, Y. (2014). La teoría de la gestión financiera operativa desde la perspectiva Marxista. Economía y Desarrollo, 151(1), 161-173.
- Hernández, Lissette; Portillo, Rafael; Hernández, Ana y Romero, Jenny (2016). “Tecnologías de información y comunicación, y profesionalización empresarial en hipermercados y supermercados familiares en Venezuela”. Revista Espacios. Vol. 37, No. 38. Caracas, Venezuela. Pp. 28 – 47.
- Hernández, R, Fernández, C., y Baptista, P. (2006). Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. Editorial McGraw Hill. México.
- Higuerey, Á. (2007). Administración del efectivo. Mérida: Consejo de Publicaciones de la Universidad de los Andes. Venezuela.
- Hurtado de Barrera, J. (2012). El proyecto de investigación. Comprensión holística de la metodología y de la investigación. Séptima Edición. Ediciones Quirón. Caracas, Venezuela.
- Hurtado de Barrera, Jacqueline (2010). El proyecto de investigación. Comprensión holística de la metodología y de la investigación. Sexta Edición. Ediciones Quirón. Caracas, Venezuela.

Industria porcícola colombiana. Sector con potencial. (12 de 5 de 2017). Obtenido de www.acovez.org

Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (2017)

Jiménez, J., Rojas, F., & Ospina. H. (2013). La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME, 7(13). Clío América, 7(13), 48-63.

Levy, P. (2009). Procedimientos de cobranza. Editorial Limusa, México DF, México

Longenecker, J. C. (2007). Ciclo del capital de trabajo, edicion 13 capitulo 22, pagina 523,. En Administración de pequeñas empresas, (pág. 683). Mexico: Editorial Cengage Learning Editores.

Meigs et al. (2005) agrega que esta cuenta como activo financiero de mayor relevancia en muchas organizaciones

Mochón, F. (2006). Principio de Economía. Tercera Edición. McGraw-Hill. España.

Peñaloza, M. (2008). Administración del capital de trabajo. Perspectivas, (21), 161-172.

Porlles, J. A., Nuñez, O., & Garcia, J. M. (2008) Fondo de maniobra: Potencial de crecimiento y ciclo operativo de caja (COC) caso de una empresa manufacturera. Revista Peruana de Química e Ingeniería Química, 11(2), 71-76.

Perdomo, A. (2002). Elementos básicos de administración financiera. Mexico: Cengage Learning Editores.

Pérez Prieto, María Elena (2007). Consideraciones teóricas para el análisis de las pequeñas y medianas empresas como fuente de generación de empleo. Revista Venezolana de Gerencia. Vol. 12, núm. 39, septiembre, pp. 475-487.

Periódico el Colombiano. (2012). Las Pymes también necesitan gerentes, artículo escrito por Beltrán Benjumea, Director de Michael Page. Recuperado el 01 de 03 de 2013, de http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/L/Las_pymes-tambien_necesitan_gerentes/las-pymes_tambien_necesitan_gerentes.asp

Periódico el Mundo. (5 de 03 de 2013). Articulo los tipos de gerencia Autor: Pedro Juan González Carvaja. Recuperado el 10 de 03 de 2013, de http://www.elmundo.com/portal/opinion/columnistas/los_tipos_de_gerencia.php

- Rangel, I., Graterol, Á., Alizo, M. A., & Socorro, C. (2008). Estrategias de financiamiento aplicadas en el sector panadero del estado Zulia. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(3), 528-545.
- Robles, L. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Red tercer milenio.
- Romero, Jenny; Hernández, Lissette y Bracho, Neida (2015). “Incidencia del entorno en las exportaciones de las empresas familiares del estado Zulia – Venezuela”. *Opción*. Año 31, No. 77. Maracaibo, Venezuela. Pp. 126-144.
- Rúgeles, L. & Jolly, J. 2006. *Hacia la Construcción de Modelos Agroempresariales en una Perspectiva Sectorial*. Cuadernos Administrativos. Bogotá - Colombia. Julio – Diciembre. Pp. 295 – 317.
- Sabino, Carlos (2009). *El proceso de la investigación*. Editorial Panapo. Caracas, Venezuela.
- Sierra, Restituto (2006). *La investigación científica*. Quinta Edición. Limusa Editores. México.
- Tamayo y Tamayo, Mario (2007). *El Proceso de la Investigación Científica*. Editorial Limusa. México.
- Urrego, E. (2010). *Effects of globalización in the Colombian Swine dector from the integral Managemente Perspective*. Bogotá: Universidad Santo Tomás.
- Van Horne, J., & Wachowicz,, J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Valdés Díaz de Villegas, Jesús Amador; Sánchez Soto y Gil Armando (2012). *Las mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México*. Iberóforum. *Revista de Ciencias Sociales*. Vol. VII, núm. 14, julio-diciembre, pp. 126-156.
- Weston, F., & Copeland, T. (1996). *Fundamentos de Administración*. Mexico: McGraw Hill.

UNIVERSIDAD DE LA COSTA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN



**CUESTIONARIO PARA PROPIETARIOS Y/O ADMINISTRADORES DE PYMES DEL
SUBSECTOR PORCINO DEL MUNICIPIO DE BARANOA DEL DEPARTAMENTO
DEL ATLANTICO - COLOMBIA.**

El objetivo del presente cuestionario es conocer su opinión acerca de algunos elementos relacionados con la administración del ciclo de efectivo de la empresa que dirige. Agradecemos contestar de manera honesta, pues la información recolectada tiene fines investigativos.

INFORMACIÓN GENERAL
Nombre de la finca o negocio:
Posee registro el negocio: Sí _____ No _____
La persona que contesta este cuestionario es: Propietario _____ Administrador _____
Número de trabajadores: De 1-10 _____ De 11-50 _____ De 51-100 _____ Más de 100 _____
La actividad porcícola de la finca está dirigida por: <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> Propietario _____ Administrador _____ Encargado _____ Otro _____ </div>
Tiempo dedicado a la actividad porcícola: <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> Menos de un año _____ Entre 1 y 5 años _____ Entre 6 y 10 años _____ </div>

Más de 10 años_____
<p>La actividad más frecuente de la finca en la porcicultura es:</p> <p>Sacrificio_____ Engorde_____ Cría_____ Ciclo completo_____</p>
<p>Dentro de la actividad escogida en la pregunta anterior, ¿cuál es el tiempo máximo para iniciar un nuevo ciclo de producción?</p> <p>Menos de 6 meses_____ 6 meses_____ 12 meses_____</p> <p>18 meses_____ Más de 18 meses_____</p>
<p>Miembros de la familia propietaria que trabajan en negocio:</p> <p>1-5 miembros_____ 6-10 miembros_____ 11 o más miembros_____</p>
<p>Indique el porcentaje de composición de capital del negocio según sea: familiar o no familiar?</p> <p>Capital familiar_____ % Capital No familiar_____ %</p>
INFORMACIÓN SOBRE LA ADMINISTRACIÓN DEL CICLO DE EFECTIVO
<p>1.- Las transacciones del negocio mayormente son realizadas en:</p> <p>Efectivo _____ (%) De manera Electrónica _____ (%)</p>
INVENTARIO
<p>2.- Cuáles son los criterios considerados para definir su rotación o ciclo de inventario:</p> <p>Cantidades mínimas requeridas_____ Duración proceso productivo_____</p> <p>Capacidad y costo de almacenamiento_____ Inflación_____</p> <p>Otros (cero unidades en el inventario)_____</p>

3.- En qué porcentaje de capacidad maneja los insumos necesarios para llevar el negocio en condiciones óptimas de productividad:

Alimentos		0-25%
		26-50%
		51-75%
		76-100%

Medicinas		0-25%
		26-50%
		51-75%
		76-100%

Desinfectantes		0-25%
		26-50%
		51-75%
		76-100%

Otros		0-25%
		26-50%
		51-75%
		76-100%

4.- El método utilizado en el manejo de inventarios es:

Justo A Tiempo _____ Sistema ABC _____ Método CEP _____ Punto De Reorden _____

Otro (UEPS,PEPS,PROMEDIO PONDERADO) _____ No utiliza método _____

5.- Cuando realiza una venta hace rebajas en el inventario inmediatamente: Sí _____ No _____

6.- Al momento de realizar una venta tiene en cuenta usted una de las siguientes estrategias con sus proveedores:

Proveedor mayorista _____ Proveedor minorista _____ Agente Exclusivo _____ Otro _____

7.- Con qué frecuencia contacta a sus proveedores para surtirse de insumos:

menos de una semana _____ Semanal _____ Quincenal _____

Mensual_____	más de un mes_____
CUENTAS POR COBRAR	
8.- La mayoría de las ventas que realiza las cobra: De contado_____(%) A crédito_____(%)	
9.- La forma de cobro mayormente utilizada es:	
Efectivo_____(%)	Depósitos_____(%) Transferencias_____(%)
Cheques_____(%)	Tarjetas de crédito_____(%) Otros_____(%)
10.- Qué tiempo otorga para el cobro de una venta a crédito:	
Menos de una semana_____	1 semana_____ 1 mes_____
3 meses_____	Más de 3 meses_____
11.- De qué modo ha utilizado las cuentas por cobrar:	
Por Cesión_____	Por Factoraje_____
CUENTAS POR PAGAR	
12.- Los niveles de efectivo que establece para suplir las necesidades del negocio a la semana están dados en los intervalos de:	
Menos de 1.000.000\$_____	
Entre 1.000.001 – 5.000.000\$_____	
Entre 5.000.001 - 10.000.000\$_____	
Más de 10.000.001\$_____	
13.- La manera de suplir sus obligaciones financieras se realiza a través de:	
Disponibilidad en caja por actividad del negocio_____(%)	
Entidades bancarias_____(%)	
Préstamos personales_____(%)	

Otros: _____ (Factoring, Autofinanciamiento, etc.)
14.- Los pagos a sus acreedores los realiza mayormente: De contado _____ (%) A crédito _____ (%)
15.- Estos pagos son realizados en su mayoría en: Efectivo _____ (%) Depósitos _____ (%) Transferencias _____ (%) Cheques _____ (%) Tarjetas de crédito _____ (%) Otros _____ (%)
16.- Cuánto tiempo le otorgan aproximadamente sus acreedores para honrar sus compromisos de pago a crédito: Menos de una semana _____ 1 semana _____ 1 mes _____ 3 meses _____ Más de 3 meses _____
17.- Las políticas de funcionamiento para hacer frente a las obligaciones del negocio están dadas por: Pago de impuestos _____ Recuperación de cartera _____ Pago a proveedores _____ Otros _____
18.- Aprovecha los descuentos por pronto pago: Siempre _____ A menudo _____ Algunas veces _____ Nunca _____
19.- De qué manera ha obtenido disminución de los precios de las materias primas: Descuento por pago en efectivo _____ Descuento por volumen de compras _____ Descuento por pronto pago _____ Descuento por bajas venta de los insumos _____ Otro _____

20.- La empresa para lograr financiarse en el corto plazo, utiliza recursos económicos provenientes de :			
Recursos propios _____	Recursos de la actividad _____	Préstamos Personales _____	
Préstamos a Bancos _____	Otras formas _____		
21.- En qué se gasta el efectivo:			
	Reinvierte _____	Ahorra _____	Otro _____
22.- Realiza un presupuesto de gasto:			
	Sí _____	No _____	
23.- Con qué frecuencia realiza un presupuesto de gasto?			
Semanal _____	Quincenal _____	Mensual _____	Semestral _____

¡Muchas gracias!